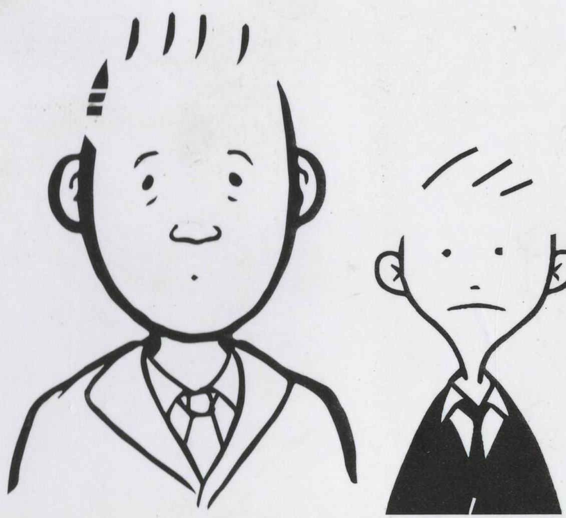
Quốc Khánh

Hạo Nhiên



HẮN và THẰNG BẠN

cùng những câu chuyện không thể nào đỡ nổi

Như Như

Minh họa viên

NHÀ XUẤT BẢN
THANH NIÊN

ecoblader 2017

Hắn lại đang toát mồ hôi hột. Đúng là họa vô đơn chí.

Chả là vợ hắn đang mặc bộ váy đứng trước gương. Và như dự đoán, hắn nghe vợ hỏi: "Em có mập không anh?"

Thôi toi rồi, làm sao bây giờ! Ngày nào cũng hỏi câu này! Hắn đã sử dụng biết bao nhiêu chiêu đánh trống lảng rồi, không xài được nữa. Giờ mà nói dối là không mập thì trái với lương tâm, còn nói thật thì trái với bản năng sinh tồn.

Hắn đã ứng biến như thế nào để có thể thoát nạn? Mời bạn đọc theo dõi những câu chuyện bi hài mà hắn (và thằng bạn) đã gặp phải trong cuộc sống, qua tuyển tập ***Hắn và thằng bạn*** mà bạn đang cầm trên tay...

ISBN 978-604-64-8391-5

9 786046 483915

Giá: 80.000đ

Hạo Nhiên – Quốc Khánh

HẮN VÀ THẰNG BẠN

Tái bản lần thứ nhất.

Nhà xuất bản Thanh niên

HẮN VÀ THẰNG BẠN.

Tác giả: Hạo Nhiên & Quốc Khánh.

Minh họa-bìa: Như Như.

Xuất bản lần đầu năm 2016 theo hợp đồng liên kết của Công ty TNHH Ecoblader và Nhà xuất bản Thanh Niên.

Thông tin chi tiết vui lòng liên hệ contact@ecoblader.com hoặc http://ecoblader.com.

LỜI NÓI ĐẦU

Tiếp theo thành công của *Kiếm sĩ bắt ruồi*, tuyển tập các bài viết tại ecoblader.com đầu tiên, nhóm tác giả trân trọng giới thiệu với quý bạn đọc tuyển tập thứ hai: *Hắn và thằng bạn*.

Hắn và thằng bạn là những câu chuyện ngắn nhưng vui, được viết dựa trên những việc thực sự đã xảy ra trong cuộc sống của các tác giả, những người trẻ đang bước những bước đầu tiên vào đời. Hắn và thằng bạn không phải là những con người hoàn hảo: tất cả chỉ là những cô cậu nhóc bình thường với những sai lầm, thiếu sót và những tình huống ứng xử khó đỡ như bất kỳ ai.

Nhiều người đề xuất nên xem *Hắn và thằng bạn* là một quyển sách kinh doanh, nhưng thực ra không phải vậy: nhóm tác giả mong bạn xem đây là những bài viết ghi lại những trải nghiệm riêng của người viết, với những câu chuyện vui vẻ mà thôi. Rất hy vọng bạn đọc thấy hình ảnh của bản thân mình trong *Hắn và thằng bạn*, cũng như

có những giờ phút giải trí thật vui, đồng thời rút ra được nhiều kinh nghiệm sống và kinh doanh cho chính bản thân mình.

Nhóm tác giả

MỤC LỤC

Thân tặng những con người bình thường đang tìm lối đi riêng cho cuộc đời mình.

1

BÁN CHO TÔI CÂY BÚT NÀY

"Bán cho tôi cây bút này thử xem," ông giám đốc bán hàng nhếch mép cười, đưa cho hắn cây bút đang cầm trong tay.

Hắn khẽ cầm cây bút rồi nhìn vào mặt người đang phỏng vấn mình. Rõ ràng ông giám đốc đang ngồi trước mặt hắn đây đã xem phim *The Wolf of Wall Street*[1] và rất thích trò bán bút của Belfort, nhân vật chính trong phim:

– Bán cho tôi cây bút này thử xem.

– Viết tên anh lên tờ khăn giấy này đi.

– Tôi không có bút.

– Đó, quy luật cung cầu anh bạn ạ.

---

[1] *Sói già phố Wall* (2013), một bộ phim của đạo diễn Martin Scorsese, dựa trên hồi kí của Jordan Belfort.

Ê mà khoan đã, hắn chợt nghĩ, chẳng lẽ mọi chuyện lại đơn giản thế? Chắc chắn một người ở vị trí tầm cỡ như ông giám đốc đây sẽ không thích những thứ vớ vẩn hời hợt. Chỉ có mấy tay gà mờ mới thích như vậy. Người vững chuyên môn như ông giám đốc chắc chắn cần những câu trả lời mang tính chuyên môn hơn nhiều. Hẳn là ông giám đốc đã chuẩn bị trước một cây bút khác trong túi, và ngay khi tên nào bắt chước rập khuôn như trong phim, ông sẽ rút thêm cây bút và làm đối phương cứng họng.

Hẳn rồi. Mình ứng tuyển vô đây để bán nhà, chứ đâu có phải để bán bút. Bút và nhà là hai thứ hoàn toàn khác nhau, và rõ ràng không một tay bán hàng kinh nghiệm nào lại không biết rằng dù có giỏi đến đâu, ta cũng chẳng thể bán mọi thứ cho tất cả mọi người. Với lại chuyện "dạy dỗ" cho khách biết họ cần cây bút với chuyện thuyết phục họ mua là hai chuyện khác nhau. Rồi, mình hiểu rồi. Đây là bẫy. OK chơi thì chơi.

Hắn khẽ nhìn mặt ông giám đốc lần nữa. Ông giám đốc vẫn bình tĩnh nhếch mép cười như chờ đợi con mồi sa lưới.

Hít một hơi dài, hắn đút cây bút vào túi:

– Không, thưa anh. Em tìm được người mua khác với giá cao hơn rồi anh ạ. Rõ ràng em cần bán được cây bút này mới kiếm được việc, nên em đã tự bán cho em luôn.

Anh không cần lo về chuyện bán cây bút này nữa anh nhé.

Và hắn cười ý nhị, chờ đợi một lời khen ngợi.

Nhưng ngoài sự mong đợi của hắn, ông giám đốc ngơ ngác hỏi:

– Ơ, là sao?

– Là em tìm được người khác mua, nên em không cần bán cho anh nữa. Em hoàn thành nhiệm vụ với doanh thu cao hơn anh ạ.

– Là sao? Nói rõ hơn tôi nghe?

Hắn bắt đầu lúng túng:

– Ý em là người bán hàng phải biết nên bán được cho ai, và nên bỏ cuộc với ai. Anh rõ ràng không cần bút, còn em thì cần, nên thay vì bán cho anh, em bán cho em, nhanh hơn và được giá hơn ạ.

– Ơ không phải là anh phải bán cây bút cho tôi sao? Tôi chưa hiểu?

Có gì đó trong trái tim hắn bỗng dưng tan vỡ. Hắn thở dài, rút cây bút trong túi ra và nói:

– Thôi được rồi, anh viết tên anh cho em đi anh.

– Nhưng tôi không có bút.

– Đúng rồi, là quy luật cung cầu anh ạ.

Lão giám đốc mắt sáng rỡ, vỗ tay cái đét và cười to:

– Anh giỏi lắm! Dân bán hàng phải vậy chứ!

Và hắn được nhận. Mỗi ngày được giao nhiệm vụ lên Facebook spam tin nhắn bán nhà.

2

ĐI NGƯỢC LẠI ĐÁM ĐÔNG

Hắn nắm chặt tay và nói rõ ràng:

– Em nói anh nghe, mình đã sống thì phải làm cái gì đó cho đáng, để ghi danh lại với thế gian. Nhưng nếu anh chỉ bắt chước người ta, đi theo đám đông, thì sẽ không bao giờ anh trở thành vĩ nhân được. Steve Jobs đã nói "Hãy cứ khát khao hãy cứ dại khờ." Al Ries với Jack Trout cũng đã viết "Khác biệt hay là chết" mà anh không đọc sao? Là người trẻ, phải đủ dũng cảm để tìm cho mình lối đi riêng, phá luật, đi ngược lại đám đông để trở thành tốp dẫn đầu anh ạ. Cứ ru rú với luật lệ cũ thì đến bao giờ Việt Nam mới có Steve Jobs hay Mark Zuckerberg thứ hai hả anh? Anh có biết Jack Ma không? Nếu ông ấy cứ đi theo con đường người khác vẫn đi, thì thế giới ngày nay

làm gì có Alibaba phải không anh? Em là một người trẻ dũng cảm và dám làm như thế, thế gian này hỏi được mấy người! Hơn ai hết, cùng là người trẻ với nhau, anh phải hiểu cho em chứ...

Anh cảnh sát giao thông thở hắt ra, trả lại giấy tờ cho hắn rồi khua tay cho hắn đi, lại còn dặn:

– Thôi đi đi, lần sau không được đi ngược chiều nữa, xe tông chết đấy!

Khi hắn lên ga chạy đi mất, hắn còn thoáng thấy anh cảnh sát khẽ quay sang đồng nghiệp chép miệng:

– Thôi cho nó đi. Tội. Mới bây lớn đã bị mắc chứng khởi nghiệp. Nhà nào mà vô phước thế không biết nữa...

3

ƯỚC MƠ CỦA ANH TÀI XẾ

Hắn muốn thành tài xế. Ước mơ từ nhỏ của hắn là thành tài xế, và càng lớn nó càng cháy bỏng.

Thế là sau bao nhiêu năm dùi mài kinh sử, trải qua vô số kì thi khó khăn gian khổ, hắn cũng vào được đại học để học cách làm tài xế.

Sau hơn một năm trời học đại cương về tình hình giao thông nói chung, tranh nhau từng con điểm để được chọn vào ngành mình thích, cuối cùng hắn cũng được vào chuyên ngành *hot* lái xe nhờ có điểm trung bình cao. Gì thì gì, học thuộc lòng số lượng đèn giao thông hay số lượng xe ô tô ở Mỹ năm 1990, đối với đứa chăm chỉ như hắn là chuyện nhỏ.

Vị thầy giáo dạy môn phanh của hắn là một vận động viên xe đạp về hưu. Trong suốt nửa năm trời, hắn và bạn

học há hốc mồm nghe thầy hắn kể về những chiến tích trên đường đua *Tour de France* không biết phải của thầy hay không. Cả bọn thi kết thúc môn bằng cách học tủ đáp án trắc nghiệm môn lịch sử ngành đua xe đạp thế giới, bán ở tiệm photocopy nổi tiếng giang hồ ở bên hông trường.

Vị thầy giáo dạy môn cua quẹo của hắn là một người trẻ mới ra trường rất đam mê đua xe F1. Hắn và đồng bọn được phát cho năm đứa một chiếc xe đạp để tập mô phỏng. Cả bọn phải thi lại ba lần, vì đứa nào cũng cua chậm như bà già đi chợ (theo lời của thầy).

Môn cuối cùng của ngành lái xe là môn thực hành lái xe. Hắn và bạn học phải đi quan sát những tay tài xế thực sự và viết báo cáo nộp về. Sau nhiều vất vả, hắn xin được vào thực tập quan sát một anh công nhân lái cần cẩu. Bài báo cáo của hắn được đánh giá rất cao, với số điểm 9 (thầy hắn bảo không ai hoàn hảo, nên thầy cho 9 để hắn khỏi tự cao).

Thế là hắn cầm bằng lái ra trường.

Ngày đầu tiên đi làm, người ta quăng cho hắn một cái xô và vòi xịt nước.

Tính đến nay hắn đã rửa xe được 5 năm rồi.

4

THÍCH VÀ ĐAM MÊ

18 năm trước, hắn và Lê Quang Liêm là hai thằng nhóc, ngồi mặt đối mặt ở giải vô địch cờ vua trẻ toàn quốc.

18 năm sau, Lê Quang Liêm trở thành siêu đại kiện tướng cờ vua, thường kỳ nằm ở Top 50 thế giới. Còn hắn, hắn đang là một anh thầy giáo dạy cờ vua phong trào cho mấy bé con.

Thật buồn cười khi mọi chuyện cuối cùng lại diễn ra như thế, với cùng một khởi đầu, với cùng một đam mê...

Không. Không hề.

Hắn thích chơi cờ vua, đó là điều rõ ràng không thể bàn cãi. Hắn có thể ngồi cả buổi để chơi một ván cờ. Lê Quang Liêm cũng vậy. Mà nói chung bất kỳ kỳ thủ nào cũng đều như vậy cả.

Nhưng hắn không đam mê. Dù có thể ngồi hàng giờ bên bàn cờ, nhưng hắn chỉ vui vẻ khi chơi cờ có giới hạn. Càng chơi, sự thích thú càng giảm và đến một thời điểm nào đó, việc chơi cờ trở thành khó chịu. Lê Quang Liêm thì khác. Càng chơi, Liêm càng thích. Càng đào sâu, Liêm càng vui. Hắn thì không. Hắn hài lòng với hiểu biết hiện tại, và sau khi chơi chán, hắn sẽ quăng bàn cờ mà làm việc khác.

Thích và đam mê giống nhau ở những thời điểm đầu tiên, và chỉ thực sự khác nhau khi bắt đầu đối mặt với những điểm thử thách của cuộc chơi. Một người thích chơi đàn có thể vượt qua những khó khăn ban đầu khi bấm phím, nhưng chỉ người đam mê mới có thể ngồi ngày đêm với cây đàn, trau chuốt từng nốt nhạc và trở thành Slash thứ hai. Một người thích chơi bóng đá có thể xách giày đi đá mỗi ngày ở các sân cỏ, nhưng chỉ những kẻ đam mê mới có thể tập bóng không biết mệt và trở thành Cristiano Ronaldo. Một người thích viết lách hoàn toàn có thể viết những bài rất hay khi có cảm hứng, nhưng chỉ những kẻ đam mê mới có thể viết ngày đêm để nâng tầm ngòi bút từng phút từng giây.

Người ta nói, nếu ta làm việc gì đó đủ 10.000 giờ, ta có thể trở thành chuyên gia. Nhưng làm sao có thể chịu đựng đủ 10.000 giờ, nếu như ta bắt đầu chán khi làm quá nhiều thứ ta thích? Làm sao có thể chịu đựng đủ 10.000

giờ khổ luyện, nếu như ta không có đủ động lực vượt qua những điểm thử thách trước mắt?

Nói đi nói lại, 10.000 giờ chẳng qua cũng chỉ là cách nói khác của đam mê.



Lời tự lừa dối kinh điển mỗi đầu năm mới của hắn

5

ĐỒNG 200 BỊ ĐÁNH MẤT

Hắn đánh mất một đồng xu. Đồng 200. Hắn cũng chẳng biết mình làm rơi khi nào. Chỉ biết rằng tối về, hắn lục túi ra thì mới nhớ mang máng rằng mình có một đồng 200. Nhưng giờ không thấy nữa.

Lúc ấy, hắn cũng chẳng để ý, bởi 200 đồng chẳng mua được gì. Nhưng đến khi đi ngủ, hắn lại chợt nghĩ ngợi linh tinh về cái đồng xu ấy. Có thể 200 này chẳng có giá trị gì, nhưng biết đâu, nếu không đánh mất đồng xu, cuộc đời hắn lại thay đổi thì sao! Một đồng 200 chẳng là bao nhiêu, nhưng nếu trong đời hắn, cứ mỗi ngày lại đánh mất 200 thì sao? Biết đâu một ngày kia, hắn thiếu 200 để mua một tờ vé số, và tờ hắn định mua lại trúng độc đắc thì sao! Ừ, biết đâu được!

Thế là sáng hôm sau, hắn quyết định tìm lại đồng 200

đã đánh mất. Vừa bước ra khỏi cổng, hắn nhặt được một đồng xu. Đồng 200. Hắn ngắm nghía một lúc rồi bỏ túi, vừa đi vừa huýt sáo. Hôm nay thật may mắn! Vừa ra đường đã nhặt được 200 bù cho hôm qua! Quá tuyệt!

Nhưng hắn chợt bước chậm dần... Hắn đã nhặt được 200, nhưng đồng xu đã đánh mất hôm qua vẫn chưa tìm lại được. 200 nhặt được hôm nay luôn là của hắn, dù có mất tiền hôm qua hay không... Giả sử hôm qua không làm rơi, chẳng phải hôm nay hắn đã có 400 rồi hay sao???

Thế là cái ý nghĩ về đồng 200 bị đánh mất cứ ám ảnh hắn suốt cả ngày... Hôm sau cũng vậy. Hắn không quên được. Rồi một tuần... một tháng... một năm...

Đã ba mươi năm trôi qua, hắn vẫn không yên vì đồng xu ngày ấy, dù bây giờ số đồng 200 của hắn có thể xây được cả một biệt thự bằng tiền xu. Nhưng hắn vẫn tiếc. Bây giờ hắn có một nghìn tỉ xu 200, nhưng giả sử không mất đồng xu đó, hắn đã có một nghìn tỉ lẻ một đồng rồi! Hắn lẽ ra phải có một nghìn tỉ lẻ một đồng 200 mới phải! Một nghìn tỉ lẻ một đồng... một nghìn tỉ lẻ một đồng... Ừ, giá như ngày ấy hắn không vô tình làm mất đồng xu...

Hắn tuyệt vọng nhận ra rằng, một khi đã đánh rơi một đồng 200, cả đời hắn sẽ luôn mất đi 200 đồng...

Và hắn ốm yếu, héo mòn dần... rồi chết trong sự dằn vặt khôn nguôi.

Tất cả cũng chỉ vì một đồng 200 bị đánh mất...

*

* *

Lời bình: Nhân vật trong truyện có vẻ hơi điên, nhưng thực ra hầu hết chúng ta đều hành xử theo kiểu này: phạm sai lầm và mất mát do quyết định đó, để rồi trong một quãng thời gian dài vẫn bị thất bại nho nhỏ này làm cho nhụt chí. Người thường đã không nên suy nghĩ như thế, là một nhà lãnh đạo lại càng không. Đa số mọi người sẽ thấy sai lầm của bạn chỉ như đồng xu 200, đừng vì nó mà phí hoài một phút giây tiếc nuối nào trong cuộc đời mình.

6

VÀ HỌ CƯỜI VÀO MẶT HẮN

Người ta nói với hắn: "Đừng tự hào vì mình nghèo mà giỏi, hãy tự hỏi sao mình giỏi mà vẫn nghèo."

Và rồi họ cười vào mặt hắn.

Hắn đáp: "Đừng tự hào vì mình dở mà giàu, hãy tự hỏi vì sao mình giàu mà vẫn dở."

Và họ cười vào mặt hắn to hơn.

*

* *

Trong suốt quãng đời chỉ ba mươi bảy năm ngắn ngủi của mình, danh họa Vincent van Gogh[1] đã vẽ hơn 2 nghìn tác phẩm. Trong số này, van Gogh chỉ bán được một bức.

---

[1] Vincent Willem van Gogh (1853 – 1890), danh hoạ Hà Lan thuộc trường phái hậu ấn tượng.

Đến lúc mất, van Gogh phải sống nhờ vào gia đình, và chẳng có xu nào trong tay.

Công tử Bạc Liêu mới sinh ra đã giàu, và hẳn là không có tài năng gì đặc biệt. Trong suốt quãng đời mình, công tử Bạc Liêu nổi tiếng vì đốt tiền nấu cơm, và những thứ tương tự như thế.

Franz Schubert[1] mắc thương hàn và mất năm 31 tuổi. Trong suốt quãng đời của ông, Schubert không hề được giới âm nhạc thừa nhận. Ông thường phải nhờ vả bạn bè về mặt tài chính. Nói cách khác, thiên tài âm nhạc Schubert—người đã viết nên *Bản giao hưởng dở dang Unvollendete*—chưa từng được nếm mùi giàu.

Bạc Qua Qua, con trai của Bạc Hy Lai[2] ở Trung Quốc, giàu có từ trong trứng. Bạc Qua Qua sang Anh học tập và nổi tiếng vì ăn chơi đến nỗi bị đình chỉ 1 năm.

Nikola Tesla[3] đã góp công lớn trong công cuộc đưa dòng điện xoay chiều phổ biến khắp thế giới. Ông còn đóng góp rất nhiều phát minh quan trọng cho thế giới hiện đại, từ các hiểu biết về tia X cho đến radio. Giới khoa học thậm chí còn đặt tên ông cho đơn vị đo cường độ cảm ứng từ *tesla*. Thế nhưng, Tesla đã nhiều lần gặp vấn đề về

---

[1] Franz Peter Schubert (1797 – 1828), nhà soạn nhạc thiên tài người Áo.

[2] Bạc Hy Lai (1949 –), vốn là chính trị gia Trung Quốc, hiện đang chịu án chung thân vì tội nhận hối lộ.

[3] Nikola Tesla (1856 – 1943), nhà phát minh người Mỹ gốc Serbia.

tài chính và phải hoãn hoặc bán các phát minh của mình. Khi Tesla mất năm 1943, ông nợ nần chồng chất.[1]

Paris Hilton,[2] người thừa kế tập đoàn Hilton đình đám, từ nhỏ đã sống ở Beverly Hills. Cô nổi tiếng hơn hết nhờ các scandal vớ vẩn, và là khách quen của các mặt báo lá cải nước ngoài.[3]

*

* *

Đúng là giỏi nhưng nghèo khổ không phải là điều gì đáng tự hào, vì một khi người giỏi có được sự giàu sang, họ có thể thay đổi thế giới sâu rộng hơn nhiều. Vấn đề là rất khó hiểu khi không ai nói: "Đừng tự hào vì mình dở mà giàu, hãy tự hỏi vì sao mình giàu mà vẫn dở." Có phải rằng vì sự giàu có chính là đích đến cuối cùng? Có phải rằng vì một khi đã đến đích giàu sang, thì chuyện giỏi hay dở không còn quan trọng nữa? Và có phải rằng càng dở nhưng vẫn giàu lại càng đáng tự hào, chỉ vì ta vừa chứng minh được rằng mình có thể đến đích bằng cách đi đường tắt?

---

[1] Xem chi tiết về cuộc đời của Tesla ở quyển tự truyện *Cuộc đời kỳ lạ của Nikola Tesla*.

[2] Paris Whitney Hilton (sinh năm 1981), chắt của nhà sáng lập chuỗi khách sạn Hilton (Conrad Hilton).

[3] Sau một thời gian đi lên trong giới show-biz nhờ tai tiếng, vào thời điểm quyển sách này tái bản, Paris Hilton đã chuyển sang kinh doanh và hiện đang khá thành công với các sản phẩm thời trang cao cấp. Rõ ràng Paris Hilton không còn là Paris Hilton của ngày hôm qua nữa.

Thật buồn cười khi người ta thần tượng van Gogh, Schubert và Tesla, nhưng họ lại muốn được như công tử Bạc Liêu, Bạc Qua Qua và Paris Hilton.

Họ tiếp tục cười vào mặt hắn. Nhưng kệ. Về cơ bản hắn đang chơi trò chơi khác mọi người.

7

NHỮNG ĐIỀU TRƯỜNG ĐẠI HỌC CHO BẠN (MÀ CÓ THỂ BẠN KHÔNG BIẾT)

Thằng bạn hắn hầm hầm đòi đốt bằng cử nhân. Kể cũng tội, ra trường đã lâu mà nó vẫn chưa tìm được việc làm, trong khi để ăn học và tốt nghiệp ở cái trường này, cả thằng bạn hắn lẫn hắn đều đã tốn không biết bao nhiêu thời gian và tiền bạc. Thế nên nó giận lắm.

Tối nay, nó bức bối quá, lôi hết giấy tờ bằng cấp ra ngoài sân đốt. Mới đầu hắn đâu có biết, tưởng nó đốt nhang muỗi, ai dè nó lôi hết bằng gốc ra đốt thật.

Ơ cái thằng điên này. Hắn vội chạy ra. Nhưng rồi chả hiểu vì cái gì, hắn cũng đứng sững lại: Ừ thì bản thân hắn cũng đã tốt nghiệp, cầm bằng lâu rồi mà cũng đã có việc làm đâu.

Hai thằng đứng trân trân lặng nhìn mớ bằng cấp chứa

đựng bao nhiêu tâm huyết thời trai trẻ dần tàn theo ngọn lửa. Nhưng cả hai không biết rằng, bằng đại học không phải là thứ duy nhất mà trường đại học cho tụi nó.

Dưới đây là những điều trường đại học cho hắn, cho thằng bạn hắn và cả quý bạn đọc nữa (mà có thể bạn không biết):

1. Cộng sự.

Trường đại học là nơi tập hợp những con người có cùng sự quan tâm. Và đó là nguồn cộng sự tiềm năng, cực kỳ tiềm năng. Để là cộng sự tốt, mỗi con người phải có cùng nền tảng tư duy và sự quan tâm, mà cái nền tảng chung ấy thường được xây dựng từ đại học.

Sergey Brin và Larry Page[1] là bạn học cao học chung. Nhóm sáng lập Facebook là bạn đại học. Thậm chí hai tác giả sách này cũng là bạn học thời đại học với nhau.

2. Đối tác.

Có thể điều này không đúng với mọi ngành và mọi trường, nhưng ít nhất với những ngành kinh tế-kinh doanh, thì các mối quan hệ bạn bè thời đại học sẽ trở thành nguồn đối tác vô cùng tin cậy về sau. Người hỗ trợ lưu trữ các website về sau cho người viết bài này là bạn đại học. Bên cung cấp hộp đựng cho quyển sách bạn đang cầm trên tay là bạn học của tác giả. Người trực tiếp làm

---

[1] Larry Page và Sergey Brin, hai nhà sáng lập Google (nay là Alphabet).

việc để in chính quyển sách này là bạn cùng khóa của tác giả. Một trong số những bên cung cấp dịch vụ giao sách đến bạn là bạn khóa dưới. Có thể nói, nếu không có những mối quan hệ bạn bè trước đó ở trường đại học, rất khó để cùng một lúc bạn có thể tìm và tạo dựng mối quan hệ đối tác với số lượng lớn nhà cung cấp như thế này.

Một lớp/giảng đường đại học học chung có ít nhất 150 người. Những đứa bạn nhìn có vẻ tồ của ta hiện tại sẽ làm một thứ gì đó to lớn và hấp dẫn hơn về sau. Dùng tấm lòng mình đối đãi với bạn bè, ta sẽ nhận được nhiều lợi ích không ngờ tới về sau.

3. Cơ hội sai và sửa sai.

Thời sinh viên là thời mà mọi sai lầm đều có thể được chấp nhận. Đó cũng là thời mà bất kỳ sinh viên nào cũng có cơ hội trở thành người họ muốn. Chỉ có ở trong trường đại học, một anh sinh viên khờ khờ mới có thể làm lãnh đạo cả một đội ngũ khá đông người trong lúc học nhóm, để rồi sai lầm và có ngay cơ hội học cách chịu trận cho cả nhóm. Chỉ có ở trong trường đại học, người ta mới có cơ hội phát biểu ngu và được mọi người chỉ ra cái ngu ngay tức thì. Tin tôi đi, về sau, khi sai lầm, bạn chỉ nhận được những cái đồng cảm hả hê, chứ ít khi được sẻ chia chân tình.

Tôi đã từng là một chú sinh viên não phẳng nhưng thái độ thì lồi lõm vô cùng. Nếu không được sai lầm

trong trường đại học (với hậu quả ít nghiêm trọng hơn ngoài đời), tương lai chắc chẳng thể đi xa.

Những gì xảy ra ở trường đại học đều sẽ được xem là kỉ niệm vui. Hãy coi đó là cơ hội của mình.

4. Cơ hội trải nghiệm.

Vì đại học là nơi bạn có thể sai lầm, nên nó cũng là nơi cho bạn cơ hội trải nghiệm trước khi thực sự dấn thân vào bất kỳ thứ gì. Nếu ở trường trung học, việc thử làm một công việc thực thụ nào đó dường như là không tưởng, thì ở trường đại học, bạn có thể tham gia thử bất kỳ ngành nghề nào mà không phải lo lắng nhiều. Bạn có thể thử tham gia vào ngành quảng cáo trong đội phát tờ rơi, tham gia thử vào đội ngũ bán hàng, trải nghiệm thử công việc quảng cáo trên mạng… mà không chịu nhiều áp lực về tiền bạc: ừ thì cũng lắm thất bại thì làm lại! Những lúc tham gia thử ấy sẽ cho bạn trải nghiệm ban đầu để sau này chọn đúng ngành nghề phù hợp với mình hơn.

Một anh bạn của tôi, thời sinh viên hay tổ chức các sự kiện cho đội công tác xã hội, sau đó tham gia vào ngành cho thuê các vật dụng tổ chức sự kiện. Đến giờ hắn đã là giám đốc được 5 năm (dù mới ra trường có… 4 năm).

5. Kiến thức.

Có thể bạn hơi bất ngờ về điều thứ năm này, nhưng đây là một trong những thứ cực kỳ quan trọng trong

trường đại học. Nhiều người nói rằng bản thân không học được gì từ trường đại học. Thực ra không phải, trường đại học cho bạn những gợi ý về những thứ cần học để phục vụ mục tiêu của bạn. Nhiệm vụ của bạn là lần theo những đầu mối ấy, chứ không phải chỉ chờ học những thứ được dạy tận răng từ trường.

Những thứ mà các giáo sư có tâm ở trường đại học dạy đôi khi quá xa so với tầm hiểu biết của những cô cậu sinh viên, nên mọi người thường bỏ qua hoặc ngủ gục vào những lúc đáng ra phải tự tìm hiểu, để rồi sa vào những sai lầm đã được các thầy cảnh báo trước.

*

*   *

Trên đây chỉ là những thứ phổ biến nhất mà trường đại học đã cho chúng ta, mà mọi người thường hay bỏ qua không để ý. Cuộc đời cũng thật công bằng: nếu bạn vào trường đại học vì tất cả những điều kể trên, khi ra trường mọi thứ sẽ đồng hành với bạn; còn nếu bạn vào trường đại học chỉ vì tấm bằng, khi đi ra bạn sẽ chỉ có mỗi một tấm bằng vô nghĩa trong tay...

8

CHUYỆN LAO ĐỘNG

Có một lần, hắn được mời sang Trung Quốc tham quan nhà máy của đối tác. Cần nói thêm, đó là một công ty chuyên sản xuất sản phẩm đinh công nghiệp lớn nhất nhì vùng Quảng Đông.[1]

Hắn hỏi người quản lý:

– Chỗ ông có bao nhiêu nhân viên?

– Khoảng 80 người.

– Thế một tháng nhà máy dùng bao nhiêu tấn kẽm.

– 1000 tấn.

Hắn thầm nghĩ tới công ty của hắn ở Việt Nam, cũng là một công ty sản xuất đinh công nghiệp. Số công nhân:

[1] Dongguan KY Pneumatic Nail Co., Limited.

30. Công suất mỗi tháng: 150 tấn. Chi phí lương trung bình: 5 triệu/người. À đúng rồi, không biết bên này lương thế nào nhỉ. Hắn liền hỏi:

– Lương trung bình một công nhân ở nhà máy ông khoảng bao nhiêu?

– Khoảng 3000 tệ (khoảng 10,5 triệu đồng Việt Nam).

– Một câu hỏi cuối, một tô hủ tiếu ngon bên mày bao nhiêu tiền?

– 30 tệ (105 nghìn đồng Việt Nam), tô đặc biệt đó.

Hắn im. Khỏi cần tính hắn cũng thấy được chênh lệch về năng suất quá lớn. Ở thì bên đây họ có tay nghề cao hơn (mặc dù lương thấp hơn và chi phí cũng rất cao), máy móc hiện đại hơn và chất lượng nguyên vật liệu tốt hơn vẫn không thể phủ nhận một thực tế là năng suất của hắn quá thấp và chi phí thì quá cao.

Tối hôm đó, có chút hơi men, hắn đem tâm sự ra giãi bày với người đối tác. Sau một hồi lắng nghe, ông nhẹ nhàng nói:

– Tao nói mày đừng có buồn nha, bên Việt Nam mày tao thấy ham chơi quá, làm thì ít mà chi phí thì nhiều, nếu không cải thiện, bọn mày còn rất lâu mới có thể phát triển. Tao không quá khi nói với mày là, cho dù trong bất cứ lĩnh vực nào, một công nhân Trung Quốc luôn có năng suất làm việc ít nhất gấp đôi người Việt Nam.

Hắn im lặng trầm ngâm. Biết nói gì nữa đây.

Khuya hôm đó, hắn lặng nghĩ, với tư cách một nhà quản trị, việc hắn có thể làm cùng lắm là thay đổi máy móc, nâng cao tay nghề, mua sắm nguyên vật liệu tốt hơn. Nhưng suy cho cùng, ngay cả khi hắn đã thực hiện hết việc đó, chấp nhận trả chi phí cao ngất ngưỡng, cái bản chất "ham chơi" mà ông ta nói vẫn không thay đổi được, đời hắn vẫn chưa được và chẳng biết bao giờ mới được.

Hắn nhắm mắt, chìm vào giấc ngủ. Ở nơi đó, hắn thấy một dân tộc cường thịnh. Trong mơ.

9

CHUYỆN BÁN PHÂN

Những thứ ta bỏ đi thì người khác lại cần.

Chuyện là, vừa rồi hắn có dịp gặp một người bạn Đài Loan. Sau một hồi "chém gió" linh tinh trên trời dưới đất, câu chuyện đi đến chủ đề nông nghiệp. Phải nói, nhắc đến Việt Nam mình thế mạnh vẫn là nông nghiệp, nào là xuất khẩu gạo đứng nhì thế giới, xuất khẩu cà phê số một thế giới, và một loạt nông sản khác nữa cũng toàn có thứ hạng cao. Anh bạn Đài Loan nghe hắn "chém" xong thì chỉ cười mỉm và mang ra một túi trái cây đặt lên bàn.

– Giới thiệu với mày đây là trái cây nước tao, có táo xanh, dưa lê, đu đủ, ổi và một số loại củ quả khác, tặng mày ăn lấy thảo.

Hắn nhìn cái túi hồi lâu rồi quay sang nhìn anh bạn

Đài Loan, rồi lại nhìn cái túi.

– Ê mày, thế quái nào bên mày trồng được trái cây đều nhau như vậy? Kích cỡ lại lớn nữa, bề ngoài rất đẹp!

Gã lấy con dao ra gọt trái ổi mời hắn ăn thử. Chu choa, mùi vị khỏi phải bàn, không hẳn ăn đứt loại ổi ngon nhất của Việt Nam, nhưng vẫn quá hấp dẫn.

– Bộ hổng lẽ, ổi bên mày toàn vậy sao?

Nhìn cái mặt chưa hết thòm thèm của hắn, gã Đài Loan nói:

– Ở mặt bằng chung là vậy, mấy loại trái cây khác cũng chuẩn vậy đó.

– Vậy chắc bên mày dùng phân thuốc dữ lắm, chứ làm sao mà trái cây được vậy. Bên tao muốn lớn vậy phải toàn dùng thuốc.

– Không, hoàn toàn không. Mày biết bên tao dùng gì không? Phân, mà không phải phân bò đâu, phân... người đó, phân người tốt lắm.

Một cảm giác không thể diễn tả hiện ra trên khuôn mặt hắn. Thấy thế, gã bạn hắn lại nói:

– Mày đừng đùa, bên nước tao phân người có giá lắm, hổng ai cho không đâu. Có công ty chuyên tới từng nhà thu mua trả tiền đàng hoàng.

Thế mới quái, có ai ngờ là thứ mang đi giấu ở nước mình, phải bỏ tiền rước người đi hút lại có giá đến như

thế. Chợt nhớ, hồi trước bác Đức[1] (Đoàn Nguyên Đức) có phát biểu: "Mỗi ngày tôi bán phân bò thu về... 1 tỷ." Kinh doanh phân đúng là ngành thời thượng.

Đúng là, có những thứ không ai ngờ tới lại mang về giá trị như thế. Và đương nhiên, mỗi khi có cầu ắt sẽ có cung, cả cơ ngơi kinh doanh nằm trong đống... phân. Những thứ ai cũng nghĩ bỏ nhưng lại mang lại tiền, chỉ là ta có nhận ra được hay không mà thôi. Nghĩ đi nghĩ lại, chắc mốt mỗi lần cắt móng tay mình phải gom lại bỏ vô bọc giữ. Nghe nói tê giác đang tuyệt chủng, biết đâu mai mốt hết sừng tê rồi người ta lại đổ xô đi mua móng tay về dùng thì sao? Đừng đùa nhá!

[1] Đoàn Nguyên Đức, Chủ tịch hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Hoàng Anh Gia Lai.

10

HẮN BIẾT BAY

Hắn biết bay.

Thực ra thì hắn chưa bay lần nào, nhưng hắn nghĩ là hắn biết bay.

Hắn đã nhìn thấy loài chim bay không biết bao nhiêu lần trong đời, và trong thâm tâm hắn nghĩ biết bay là điều tốt. Khi bạn bè hắn gặp bế tắc, hắn đều khuyên họ nên bay. Chẳng ai làm theo, và họ đều tiếp tục bế tắc. Vậy nên hắn tin chắc rằng bay là tốt. Bởi nếu mấy thằng bạn hắn chịu bay thì đã chẳng bế tắc rồi!

Nhiều thằng bạn bảo rằng bay không được, nhưng rõ ràng đó là vấn đề của thái độ mà thôi. Không ai có thể bay được nếu họ tự bảo bản thân rằng mình không biết bay. Mấy đứa bạn thậm chí còn thách thức hắn bay. Nhưng chẳng hề gì. "Lũ thiển cận," hắn nghĩ. "Mình đã

nghiên cứu không biết bao nhiêu sách vở về cách loài chim bay, và chắc chắn rằng mình có thể bay được như chim một cách dễ dàng."

Nói tóm lại, hắn tin rằng biết bay là tốt, và hắn tin rằng hắn biết bay. Bay giỏi là đằng khác. Tuy chưa bao giờ có cơ hội bay thử, nhưng đó chỉ là vấn đề về thời gian và cơ hội. Khi có cơ hội cần bay, hắn sẽ bay cho mọi người lác mắt ra.

Niềm tin ấy ngày càng lớn. Ngày nọ, hắn leo lên ban công tòa nhà cao nhất Việt Nam hóng gió. Gió làm cơ thể hắn nhẹ hơn hẳn. Hắn cảm thấy cảm giác này rất quen thuộc, cứ như mình đã bay rất nhiều lần rồi. Cứ như kiếp trước hắn là chim vậy.

Bay là tốt. Hắn biết bay.

Hắn nhẹ nhàng nhảy xuống, hòa vào làn gió...

Ngày hôm đó, mọi người hốt hoảng khi thấy hắn nằm trên nóc một chiếc ô tô bẹp dúm. Đôi mắt mở to ngỡ ngàng.

Hắn đã chết vì có niềm tin khi không hề có đôi cánh. Một cái chết được báo trước.

Bạn có đang ngẫu nhiên nghĩ mình giỏi cái gì đó không?

11

MỘT BUỔI KARAOKE

Hắn khẽ nhăn mặt.

Ở đằng kia, thằng bạn hắn đang cầm micro gân cổ hát. Xung quanh, mấy đứa bạn khác mặt cười cười, nhưng ai nhìn kĩ sẽ thấy những nụ cười ấy chất chứa bao nỗi niềm khổ sở.

Thằng bạn hắn vừa lạc nhịp xong. Chả biết tại sao lại lạc nhịp được, khi mà bài hát quá chừng đơn giản và quen thuộc, chả có đoạn nào khó để mà lạc nhịp. Đã chỉ nó hoài mà cuối cùng nó vẫn vậy.

Hắn khẽ thở hắt ra. Bài này hắn lựa, nhưng mà đến khi hát thì thằng bạn hắn mắt sáng rỡ và đòi hát chung. Được mấy câu hát chung thì hắn khẽ nhường sân khấu cho thằng bạn hắn. Lạc nhịp, hát không được.

Thằng bạn hắn sau khi gào xong mấy chữ cuối thì đầu

cúi xuống, mắt nhắm nghiền ra chiều đau khổ lắm. Ít ra thì nó diễn cũng sâu. Thiên hạ vỗ tay rần rần. Cuối cùng thì mọi chuyện cũng đã qua.

Hắn tươi tỉnh hẳn ra. Giờ là tới phiên hắn độc diễn. Hắn bước lên. Thằng bạn mặt hơn hớn và tự hào, cười toe toét trao cho hắn cái micro.

Nhạc dịu dàng vang lên. Hắn nhìn bâng quơ ra chiều nghệ sĩ, hắng giọng vài cái rồi bắt đầu hát. Đã đến lúc âm nhạc thật sự lên ngôi rồi.

Nếu ai có ở đó sẽ thấy, ngay khi hắn vừa cất giọng, có một cơn gió nhăn mày nhẹ thoáng qua tất cả các gương mặt. Thằng bạn hắn khẽ lẩm bẩm với đứa kế bên: "Lạc tông." Đứa kia lẩm bẩm lại: "Ừ, như mọi lần." Rồi cả bọn nhanh chóng lấy lại ngay được nụ cười, hú hét rồi ồ ồ vỗ tay như đội ngũ hâm mộ cuồng nhiệt vừa được gặp Sơn Tùng MTP lần đầu.[1]

Đó là lý do cái nhóm của hắn làm việc được với nhau ngon lành suốt 5 năm ròng. Trong phòng karaoke lẫn trong công việc, ai ai cũng thông cảm, chịu đựng, cổ vũ, và đặc biệt là biết tha thứ cho nhau.

Ở đó, người ta thấy hắn nắm chặt tay, dùng hết sức bình sinh đọc từng dòng chữ hiện ra trên màn hình...

---

[1] Nguyễn Thanh Tùng, nghệ danh Sơn Tùng MTP (sinh năm 1994), ca sỹ Việt Nam.

12

MỘT BI KỊCH

Để tôi kể cho các bạn nghe một bi kịch.

Thằng bạn hắn vừa được thăng chức. Nghe đâu trưởng phòng hay phó giám đốc gì đấy ở một ngân hàng to. Cũng chả rõ. Chỉ biết là chức cao, ghế xịn, tiền nhiều lắm.

Hồi còn đi học, thằng bạn này học hành làng nhàng. Nó cúp học nhiều đến nỗi trong giảng đường đến kỳ thứ ba mới thấy mặt. Tên đi trước người, ai ai trong trường cũng biết tiếng biết tăm, có thể nói như Mộ Dung Phục[1] thời hiện đại vậy.

Thế mà giờ đây thằng đấy lại làm sếp ở ngân hàng. Sếp to là đẳng khác. To của sự to, to đẳng cấp luôn.

[1] Một cao thủ tiếng tăm lừng lẫy trong bộ truyện *Thiên Long Bát Bộ* của nhà văn Kim Dung.

Lương thì bèo thôi, nhưng mỗi năm thưởng 15 tháng. Một thằng rớt mấy môn tài chính với cả tiền tệ như rươi giờ lại làm sếp lớn ở ngân hàng. Thật không thể tin được!

Cũng phải. Dù gì thì một người có thể gọi ngài chủ tịch ngân hàng bằng bố thay vì bằng anh có cuộc đời suôn sẻ như vậy cũng là dễ hiểu. Người như thế chỉ cần đẹp trai là được.

Mà nhìn lại thì, thằng đó cũng có đẹp trai đâu, hắn lẩm bẩm.

Nói tóm lại, thằng bạn hắn không xứng đáng ngồi cái ghế đó, hưởng mức lương đó, và nhận được sự ca tụng đó. Hắn đập mạnh cái li bia xuống bàn, gằn từng tiếng với thằng bạn nhậu, coi như kết chuyện: HOÀN TOÀN KHÔNG XỨNG ĐÁNG.

Khói thịt nướng bay xèo xèo. Ở bàn bên cạnh, một gã bụng phệ đang mời cả bàn ăn mừng thăng chức.

Nhưng khốn nạn, nói vậy chứ hắn cũng có xứng đáng đâu. Nhìn vẻ mặt hắn thì có vẻ như hắn chưa biết điều đó. Tôi thấy tội nghiệp cho hắn khi hắn chẳng bao giờ có thể phát hiện ra sự thực ấy.

Đó mới là bi kịch.

*

*   *

Lời bình: Xin trích lại một câu của Tiến sĩ Laurence J. Peter trong quyển *Nguyên lý Peter* để thay lời kết: "Lên chức là thứ mà chúng ta ai cũng ghét... nếu nó xảy ra với người khác."

Chuyện người được lên chức không xứng đáng cũng không làm chính ta xứng đáng hơn, và cay đắng, ganh tị với họ cũng không tăng cơ hội để ta được thăng tiến sau này.

Bi kịch thay, điều này, không phải ai cũng hiểu.

13

CÔNG VIỆC CỦA THIÊN TÀI

Hắn là thiên tài.

Ít nhất đó là những gì người ta tin sau khi thấy hắn làm vài việc linh tinh.

Hắn có tài.

Và hắn đang thất nghiệp.

Nghe tiếng hắn, công ty nọ mời hắn về làm việc. Hắn có vẻ giỏi chuyên môn đủ để cung cấp dịch vụ trực tiếp. Hắn có vẻ rành công nghệ thông tin. Hắn hình như cũng giỏi marketing. Nói chung, hắn coi bộ khá là đa năng. Có hắn, chắc chắn công ty sẽ tạo lập được những bước phát triển vững chắc, đưa cả tập thể lên tầm cao mới.

Rồi ban lãnh đạo công ty đích thân mời hắn về. Hắn được chiều rất nhiều. Hắn thích việc này, không thích

việc kia—OK duyệt. Hắn thích được đánh giá bằng kết quả, chứ không phải bằng thời gian ngồi tại công ty—OK quá tốt. Hắn thích được ở nhà làm dù lương lậu có thể thấp hơn một chút, vì theo hắn, hắn làm việc tốt nhất khi ngồi ở nhà—OK luôn.

Một công việc trong mơ trong một công ty biết trọng người tài, dĩ nhiên, hắn nhận lời.

Và vào ngày đầu tiên đi làm trước khi kí hợp đồng chính thức, người ta bắt hắn ngồi tại công ty đúng 8 tiếng đồng hồ theo quy định công ty, mắt nhìn đăm đăm vào cái cửa sổ Microsoft Word.

Công việc duy nhất mà hắn được sếp giao phó trong suốt 8 tiếng ngồi tại công ty hôm đó là chỉnh cho một cái văn bản đẹp hơn một chút...

14

THẰNG NHẶT BÓNG

Hắn thích làm người nhặt bóng.

Nghe có vẻ ngô nghê, nhưng thật sự hắn rất thích làm công việc này.

Hồi nhỏ, cứ mỗi chiều chiều thì tụi nhóc trong xóm vẫn hay ra bãi cát phía sau khu tập thể đá bóng. Là thằng ốm con và đá dở nhất, nên sau vài trận, hắn được ưu tiên cho ra ngoài đóng vai nhặt bóng viên. Nói cách khác, cứ mỗi lần bóng bay ra ngoài sân thì hắn sẽ phi hết tốc lực theo, chui vô bụi nhặt cho đám còn lại.

Nhưng chẳng hiểu sao, dần dần, hắn bắt đầu thích làm nhặt bóng viên hơn cả làm cầu thủ. Nói gì thì gì, nhặt bóng có cái thú riêng của nó. Hắn có thể chạy theo quả bóng mà không cần giành giật với ai. Cả đám, dù đội này hay đội kia, cũng đều ủng hộ hắn. Hắn cảm giác cứ như

mình là người quan trọng nhất của cả hai đội vậy (mà đúng là vậy thật: đội bóng trẻ con có thể thiếu cầu thủ, thậm chí trận bóng vẫn có thể tiếp diễn nếu quá nửa số cầu thủ bị mẹ kêu về ăn cơm, nhưng nếu không ai chịu đi nhặt bóng thì coi như giải tán).

Và thế là hắn bắt đầu ước mơ rằng sau này được trở thành người nhặt bóng. Khi vẽ về ước mơ, trong lớp thì đứa này thích bác sĩ, đứa kia vẽ công an, còn hắn thì vẽ mình chạy theo quả bóng. Thoạt trông thì có vẻ vớ vẩn, nhưng ít nhất hắn có thể nói rằng đây là sở thích mà hắn đã trải nghiệm thật chứ không phải do ai mớm cho. Hắn thích đến nỗi, có lần trưa nắng, hắn trốn mẹ ra ngoài bãi cát cầm quả bóng tự ném rồi chạy theo nhặt về. Đừng cười, muốn giỏi phải luyện tập mà!

Nhưng những điều tốt đẹp thường không tồn tại lâu. Lớn lên chút nữa, tụi nhóc bắt đầu không còn quan tâm đến thằng nhặt bóng nữa. Bây giờ, tụi nhóc có khán giả là bầy con gái, và đứa nhận được tràng pháo tay là đứa ghi bàn. Dù cả đám vẫn cần và luôn cần thằng nhặt bóng, nhưng không ai muốn ở vào vị trí ấy, và không còn ai nhìn theo từng bước chạy của hắn như ngày xưa. Xã hội này luôn khinh những nghề mà nó cần, và để những người đang hy sinh làm những công việc cần thiết nhưng luôn bị xã hội coi khinh tiếp tục hy sinh, xã hội bơm vào những lời dối trá, rằng nó trân trọng mọi ngành nghề.

Nhưng đám nhóc này chưa có những ý nghĩ ấy. Tụi nó thích thì nói thích, ghét thì nói ghét, khinh thì nói khinh. Thế nên, tụi nhóc tiếp tục tung hô đứa ghi bàn, và chẳng thèm để ý đến thằng nhặt bóng.

Rồi ngày nọ, hắn lại đi thi và được yêu cầu vẽ về ước mơ của mình (chả hiểu sao mọi cuộc thi vẽ của tụi nhỏ đều là vẽ ước mơ). Hắn vẽ quả bóng, đắn đo một lúc lâu. Và xóa đi, vẽ một anh bác sĩ.

Chiều hôm ấy, tụi nhóc không thấy thằng bạn chuyên nhặt bóng của mình đâu nữa.

Đó là ngày mà ước mơ thật sự của hắn đã chết. Suốt cuộc đời về sau, hắn vẫn chưa bao giờ tìm được cái thứ hai.

15

TẦM NHÌN

Hồi đó, lúc hắn còn trẻ, cũng có nhiều anh em rủ lập nghiệp kinh doanh. Hai thằng mò mò ra ngồi hồ Con Rùa, một thằng thì khá thắc mắc, một thằng thì khí phách ngất trời.

Thằng bạn hắn bảo: "Ê, lão bằng hữu, hay là ta với chàng cùng nhau gầy dựng sự nghiệp, lập doanh nghiệp tỉ đô trong gác xép đi chứ hả?"

Hắn đáp: "Ải ải, nghe khẩu khí của các hạ thì có vẻ cũng là người có chí. Các hạ có thể nói rõ hơn hông?"

Thằng bạn bảo: "Thì là như vầy, ta muốn lập ra bang phái mới, xưng bá anh hào, khiến đại đại cao thủ khắp nơi phải ngưỡng mộ đó mà!"

Hắn đáp: "Thật là quá hay đó! Đó cũng là hoài bão lớn lao của tại hạ. Nhưng chẳng hay tại sao người lại chọn ta

giữa trăm ngàn bông hoa đang khoe sắc trong trường Kinh tế?"

Thằng bạn bảo: "Chàng đẹp trai vô địch thiên hạ, có thể làm gương mặt đại diện cho bang phái ta đó!"

Hắn đáp: "Hợp lý. Lý do thuyết phục và sát thực tế! Nhưng thế còn chẳng hay, các hạ có tài chi?"

Thằng bạn bảo: "Chàng không thấy sao? Ta có tầm nhìn! Tầm nhìn xa trên 10 km luôn!"

Thế rồi cả hai mắt nhìn nhau không chớp, tay nắm tay đến tối mịt mới về. Ba bốn năm sau, bang phái vẫn chỉ có hai cao thủ suốt ngày nắm tay nhau, bề ngoài chẳng khác gì *cái bang*.

Ây dà, lẽ ra hồi đó hắn phải biết mầm mống sụp đổ đã ở ngay trong lời nói của thằng bạn hắn rồi. Cái khả năng duy nhất nó đem ra khoe là tầm nhìn. Theo quy luật, cái người ta đem ra khoe đầu tiên thường là cái người ta tự hào nhất. Mà cái người ta tự hào nhất thường là cái người ta giỏi nhất. Như vậy nó giỏi nhất ở việc nhìn xa trên 10 km.

Vấn đề ở chỗ, tầm nhìn là cái mà bất kỳ ai cũng có. Đứa nhìn hướng này, đứa nhìn hướng kia. Việc thằng nào có tầm nhìn thật sự, cỡ tuổi này thì chỉ có tương lai mới trả lời được. Như vậy, khó có ai có thể khẳng định chắc như bắp rằng mình có tầm nhìn. Những thằng trẻ như tụi

hắn hồi đó thì lại càng không thể, vì cái tầm nhìn đó chưa bao giờ được thực tiễn kiểm nghiệm cả.

Thế là từ đó hắn rất cẩn thận với bất cứ ai đến rủ làm chung và tin rằng họ có tầm nhìn. Gặp ai kiểu đó hắn rất phòng thủ, hỏi đi hỏi lại là ờ bạn có tài gì khác ngoài tầm nhìn không. Và thường thì hắn sẽ được các bạn ấy giảng giải cho một bài về tầm quan trọng của tầm nhìn, rằng là phải có tầm nhìn thì mới thấy được sự quan trọng của tầm nhìn. Thế là hắn im luôn, chả thèm tranh cãi chi cho tốn năng lượng.

Cho đến một ngày, gã quái nhân nọ tới làm hắn thay đổi định kiến. Gã kia cũng bảo, ê, làm chung hông, mày có nhan sắc, tao có tầm nhìn, có chứng nhận hẳn hòi.

Không đợi hắn hỏi thêm, gã quái nhân rút ngay tờ chứng nhận ra. Trên tờ giấy ghi: "Mắt tốt, 10/10."

16

99%

Hắn vừa nhìn màn hình, vừa lầm bầm chửi.

Chả là hắn vừa mua cái laptop[1] mới. Sau khi cài đặt xong xuôi, hắn chợt nhớ là Microsoft đang cho nâng cấp lên Windows 10 miễn phí. Là một thằng cũng thích công nghệ, hắn quyết định chơi tới luôn.

Quá trình cài đặt cũng mượt. Lẽ ra sẽ chả có gì phải nói tới nếu như thanh tiến trình không dừng lại ở con số 99% cả tiếng đồng hồ rồi.

Hắn chả biết phải làm gì tiếp nữa. Nếu tắt cài lại từ đầu thì vừa rắc rối, vừa mất thời gian. Biết đâu chừng chỉ cần đợi thêm dăm ba phút nữa là xong? Biết đâu chừng cài lại thì lại đứng sựng ở 99%, và hắn lại tiếp tục phải

[1] Máy tính xách tay.

chờ cả tiếng nữa? Mà giờ ngồi chờ thì cũng dở, ai biết đâu chừng cài lại chỉ 5 phút là xong hết?

Hắn rủa Microsoft vì đã sáng tạo ra Windows 10. Hắn rủa Bill Gates vì đã lập ra Microsoft. Hắn rủa tay người Ả Rập nào đã sáng tạo ra số 99. Hắn rủa cả cửa hàng bán laptop cho hắn nữa. Dĩ nhiên là rủa thầm thôi. 0% hay 99% thì có gì khác biệt đâu chứ! Đều cho ra kết quả là cái laptop xài không được. Nhắm không lên được 100% thì chẳng thà ngay từ đầu đừng cài đặt cho đỡ mất thời gian. Có những thứ chỉ có giá trị khi được hoàn thành, còn nhắm đã dở dở ương ương thì đừng có làm, tốn công tốn sức ngồi chờ!

Bỗng màn hình tắt tối thui. Đang bực dọc nhìn trân trân vào màn hình, hắn chợt ngớ người. Thì ra con mèo đi ngang làm rớt dây nguồn. Hắn chưa gắn pin. 99% hắn ngồi hóng nãy giờ đổ sông đổ bể.

Hắn quay nhìn con mèo. Con mèo giương mắt nhìn hắn, ánh mắt hờ hững vô tình.

Hắn lại nhìn cái màn hình. Nhận ra tình hình, lông mày hắn chợt giãn ra. Giờ chẳng còn gì để đắn đo nữa rồi. Chẳng còn gì để mà sợ mất nữa. Hắn bình tĩnh cắm lại nguồn và cài lại máy.

Chương trình cài đặt lần này chạy rẹt rẹt. Dừng ở 99%. Trong 3 phút. Rồi thành 100%.

Cảm ơn con mèo. Hắn đã cài xong!

*

*   *

Lời bình: Gần xong không có nghĩa là xong, suýt làm được không có nghĩa là làm được. Đôi khi phải nhìn nhận rõ sự thật này, để rồi bỏ đi những thứ nặng nề đã cũ và làm lại từ đầu.

17

PHẦN NÀY KHÔNG THI

"Phần này có cho ra trong bài thi không cô?"

Ở trường chắc ai cũng đã từng hỏi câu này. Hắn cũng vậy. Câu trả lời có thể là có, có thể là không. Dù là gì thì học trò cũng nghe theo, và chỉ tập trung luyện những phần trong tủ.

Thôi đi.

Khi lên Sài Gòn trọ học, không ai bảo hắn là sẽ có phần thi chống trộm xe cả. Hắn rớt môn này hai lần.

Khi đi làm việc nhóm, không ai bảo hắn là sẽ có phần thi nhẫn nhịn cả. Hắn rớt môn này không ít lần và giờ vẫn còn phải đang đóng tiền trả nợ.

Khi ra trường, không ai bảo hắn là có cả phần thi kinh nghiệm làm việc cả. Hắn vẫn còn đang học lại môn này.

Và cũng không ai bảo hắn là dù đề có ra phần kinh nghiệm, nhưng phần đó không tính điểm.

Mấy bài thi thực sự trong đời không có giới hạn chương nào, chương nào. Người ra đề sẽ ra bất kỳ thứ gì họ thấy thích. Và dù muốn hay không, ta vẫn phải cố mà theo cho được. Bởi vì càng học nhiều, càng có ích cho bản thân ta mà thôi.

Dẹp cái giới hạn đề thi đi. Biết càng nhiều càng tốt. Giới hạn đó chỉ là cái tối thiểu. Hãy học trong sách. Học hết sách. Học cả ngoài sách nữa.

Có ích gì khi giới hạn hiểu biết bản thân đâu?

18

THIẾU TIỀN

Khởi nghiệp. Ai cũng nghĩ về tiền. Ai cũng nghĩ về con người. Ai cũng nghĩ về công nghệ. Và hàng trăm nghìn thứ khác.

Hắn cũng không ngoại lệ. Hắn có một công ty nho nhỏ. Khởi nghiệp đã lâu nhưng tình hình vẫn èo uột. Không quá tốt để nổi tiếng. Không quá kém để dẹp mà làm chuyện khác.

Và thế là hắn khổ.

Khi sống trong sự thiếu thốn, người ta thường hay mơ mộng. Hắn mơ rằng ngày nào đó, tiền sẽ có, người sẽ nhiều, và công nghệ thì hiện đại nhất hành tinh.

Rồi ngày nào hắn cũng bắt đầu cái chuỗi "giá như"...

> "Giá như mình được Alibaba đầu tư như Lazada thì giờ đây công ty đã khác rồi."

"Mấy ông Grab có gì hay đâu. Giá như mình có đủ tiền chơi mạnh như mấy ổng thì ngon rồi."

"Giá như mình có người tài như của Misfit Wearable hay DesignBold thì ắt đã cầm trùm Việt Nam."

Và rất rất nhiều những "giá như" khác.

Để rồi đến một ngày, đùng phát, hắn trúng số Vietlott. Giải Jackpot.[1] Hai mươi mấy tỉ đồng.

Sau khi trải qua đủ thể loại cảm xúc, vui, buồn, mừng, tủi, hắn bắt đầu nghĩ đến chuyện đầu tư vào cái dự án khởi nghiệp của mình.

Nhưng rồi... hắn chẳng biết phải làm gì với số tiền đó cả. Đầu tư cho phần nào, phát triển phần nào, hắn vẫn còn mông lung lắm. Mà một khi đã mông lung thì người ta lại hay nhát tay.

Hắn không dám đầu tư. Hắn sợ mất.

Cuối cùng, cả cục tiền được đưa vào ngân hàng, hóa thân thành sổ tiết kiệm để hắn xài dần.

Từ đó, hắn hưởng lạc mãi mãi.

Còn cái dự án khởi nghiệp thì dĩ nhiên là trôi vào dĩ vãng, dù rằng đã có một thời hắn thề với lòng sẽ đưa nó lên tầm quốc tế nếu có đủ tiền.

---

[1] Giải thưởng cao nhất của chương trình xổ số Vietlott Mega 6/45, với giải thưởng tích lũy, tối thiểu là 12 tỉ đồng.

Khổ thay, một khi con người ta không hiểu được quân đội của mình, thì bao nhiêu lính cũng vẫn là không đủ...

Vấn đề là hắn thiếu tầm chứ đâu có thiếu tiền...

*

* *

Lời bình: Không ít người ngày mơ đêm mộng muốn có đủ nguồn lực để chạy dự án của mình. Nhưng khổ thay, đa phần sẽ chẳng biết được mình sẽ làm gì nếu giấc mơ thành sự thực. Và một khi đã không biết chính đứa con của mình, tất cả cũng sẽ chẳng đi đến đâu.

Sự thực là, con người ta chẳng thiếu bất kì thứ gì để khởi nghiệp. Nhất là không thiếu tiền. Một khi ta đã biết tiền đó sẽ đi về đâu và đạt được cái gì, thì đâu thiếu những con người xung phong chi tiền cho ta khởi nghiệp!

Bởi mới nói, cái khó nhất không phải là tiền, mà là sự vô minh.

19

TẤT CẢ LÀ TẠI CÁI BÀN

Hắn vấp ngã và òa lên khóc.

Nói chung cũng không trách hắn được. Hắn mới 2 tuổi thôi mà. Ở cái tuổi mới chập chững biết đi này, vấp ngã là chuyện bình thường. Và ngã xong, khóc là bình thường. Đứa nhỏ 2 tuổi nào mà chẳng khóc chứ.

Mấy người lớn xung quanh bắt đầu tụm lại xuýt xoa. Ui ui tội con quá, té rồi. Nín đi, nín đi. Cái bàn này làm con té hả? Phạt cái bàn nè. Cái bàn hư! Cái bàn hư! Rồi, rồi, phạt cái bàn rồi, con nín đi nào...

Hắn từ từ nín khóc. Để rồi vài phút sau lại vấp ngã và òa lên khóc.

Bạn đòi hỏi gì hơn nữa chứ. Cuộc đời của một thằng nhóc 2 tuổi mà như vậy cũng coi như là đã trải qua biết bao thăng trầm rồi còn gì!

*

* *

Hắn vấp ngã và òa lên khóc.

Giờ đã là 25 năm kể từ cái thuở hắn còn hay xích mích với cái bàn. Cũng là hắn, nhưng giờ đã 27 tuổi. Đẹp trai, cao to, không còn hay tìm cách lộn cổ, và quan trọng nhất là đang khởi nghiệp.

Quay lại diễn biến câu chuyện: Hắn vấp ngã. Lần này không phải là ngã xuống đường, mà là vấp ngã trên đường đời. Chả là như đã kể ở trên, hắn đang khởi nghiệp. Là một công ty thiết kế. Nhưng mọi sự không được thành công như ý. Công ty mới mở ra thì ế chổng vó. Hắn nghĩ, chắc tại khách không có gu. Một thời gian ế quá, hắn và cộng sự cãi nhau to. Tụi nó bảo hắn độc đoán. Ơ thì đúng rồi, Steve Jobs[1] cũng độc đoán mà. Hắn độc đoán là đúng phong cách của lãnh đạo chuẩn mực rồi còn đòi gì nữa! Cơ bản là do bọn kia không hiểu cách làm việc nhóm, và không có được tầm nhìn của hắn thôi!

Một thời gian sau, nhóm rã đám, khách thì không có, công ty hắn dần chết. Hắn ngửa mặt lên trách trời. Hắn cúi mặt xuống trách đất. Cơ bản là do hắn sinh ra nhầm thời. Hắn không sinh vào đúng nơi gặp được những cộng

[1] Steve Jobs (1955 – 2011), sáng lập hãng Apple, một trong những nhà lãnh đạo nổi tiếng hàng đầu thế giới.

sự hàng đầu. Hắn cũng chả sinh ra vào đúng chỗ có khách hàng biết thưởng thức tác phẩm sáng tạo của hắn. Tất cả là vì định mệnh rồi...

Và hắn lại òa lên khóc. Dĩ nhiên đàn ông đàn ang thì không khóc òa lên như thằng nhóc 2 tuổi được. Nhưng hắn khóc trong lòng. Và biểu hiện ra bằng sự bực tức và bất mãn với tất cả mọi thứ.

Tội hắn. Thực ra hắn không biết không phải do khách hàng kém gu, không phải do cộng sự không biết hợp tác, chả phải do xã hội hay cơ chế. Tất cả là do hắn.

À mà cũng không phải. Hắn biết đấy, nhưng đang tự dối mình. Cơ bản là hắn cần một cái chân bàn để phạt thay cho lỗi lầm của mình.

*

* *

Nếu lúc nhỏ vấp ngã đổ thừa cái bàn, thì lớn lên vấp ngã sẽ đổ thừa xã hội. Có những cách dạy dỗ sai lầm đến tận cả chục năm sau mới phát tác.

Đã đến lúc bản thân mỗi người ngưng nhìn quanh tìm một cái chân bàn. Đã đến lúc tự giải độc cho tư duy và tính cách của mình.

20

MỌI CHUYỆN ĐÃ TỪNG LÀ CÓ THỂ

Hắn khẽ ngước nhìn.

Cô bé phục vụ quán cà phê vẫn vui vẻ đi châm trà cho các khách ngồi đồng. Quán trưa hè yên tĩnh nhưng không buồn tẻ. Khách khứa ai nấy chăm chú vào màn hình máy tính.

Mấy tháng nay, ngày nào hắn cũng ngồi đây. Một phần vì quán khá thoáng mát và rộng rãi. Một chút vì cà phê ngon. Nhưng đa phần vì nụ cười của cô bé phục vụ quán.

Cô bé đang ngồi nghỉ ở bàn gần bên. Có lẽ hắn sẽ tìm cớ bắt chuyện. Có thể là hỏi vì sao wifi vào không được. Có thể là buông vài lời bông đùa vớ vẩn. Có lẽ cô bé sẽ đáp lời và cười với hắn một cái như nhiều khách khác. Có thể là câu chuyện sẽ kéo dài hơn. Có thể là hai người dần

quen. Có thể là một ngày nào đó hắn đứng đợi đến khi nàng tan ca. Có thể là nàng và hắn sẽ yêu nhau...

Hoặc có thể hắn lại tiếp tục chú tâm vào tác phẩm đang viết dở. Hắn là nhà văn. Từ lâu lắm rồi, tác phẩm của hắn cũng được những người xung quanh ủng hộ, dù không đủ để trở nên nổi tiếng, nhưng cũng không đến nỗi phải "dẹp tiệm" ngay từ đầu. Có thể hắn sẽ thêm một vài tình tiết. Có thể hắn sẽ bỏ thêm ít cảm xúc vào từng con chữ. Có thể mọi người sẽ thích. Có thể đây là tác phẩm để đời của hắn. Có thể người ta bắt đầu chú ý. Có thể là hắn sẽ trở thành một trong những nhà văn được lưu danh muôn thuở...

Cô bé phục vụ quán đổ ly trà cũ của hắn đi, rồi đặt lên bàn hắn một ly mới.

Rất buồn là hắn không làm những thứ hắn tưởng tượng ra. Hắn không đủ dũng khí. Mọi chuyện đã từng là có thể. Nhưng tất cả tương lai đều đã bị giết chết ngay khi hắn quyết định ngồi yên.

Tác phẩm để đời vẫn còn là vài dòng chữ nhếch nhác lủng củng, còn cô bé và hắn vẫn chỉ là người dưng...

21

TỶ LỆ NHÂN RỘNG VÀ LÝ DO TẠI SAO HẮN KHÓC

Hắn đang quạu.

Chả là hắn làm *content writer,* tức là người viết nội dung. Công việc hằng ngày của hắn là ai thuê viết gì thì viết đó, từ bài quảng cáo, bài chuẩn SEO,[1] cho đến bài giới thiệu bất động sản và dạy cách dưỡng thai cho mẹ bầu. Lúc trước hắn làm trong công ty, trả cũng khá. Thấy tay nghề giờ vững rồi, hắn bắt đầu tách ra làm riêng.

Và hắn cảm thấy bị xúc phạm. Mấy lão khách hàng trả công hắn quá rẻ mạt. Nghĩ sao viết bài vắt nát nước óc ra mà chỉ trả dăm ba chục, giỏi lắm thì được trăm. Nghĩ sao

[1] SEO (Search Engine Optimization) là tối ưu hóa để website thân thiện với máy tìm kiếm nhằm nâng thứ hạng website trên danh sách kết quả khi người dùng tìm kiếm với các từ khóa liên quan. Viết bài chuẩn SEO tức là viết các nội dung phù hợp với các tiêu chí của hoạt động SEO nói trên.

vậy, không có hắn, nội dung dở thì ở đó mà bán được hàng nhé! Giá đó thuê dân nghiệp dư nó còn chê! Anh đây chống mắt mà xem có ai nhận không nhé!

Nhưng hắn không biết rằng, cái gì cũng có lý do của nó. Trong khi hắn đang uất ức khóc hận, phải ngửa mặt lên trời cho nước mũi ngừng tuôn, ta sẽ phân tích thử vì sao số tiền trả rẻ mạt như vậy là phù hợp đối với hắn.

Để hiểu lý do, chúng ta bắt đầu với vài mệnh đề:

(1) **Số tiền ta nhận không thể vượt quá số tiền khách hàng thu được nhờ sản phẩm của ta:** Cái này là dĩ nhiên đúng. Nếu khách bỏ ra 1 triệu thuê, thì ít nhất họ phải thu được triệu mốt. Chả ai bỏ 1 triệu để thu về 500 nghìn cả.

(2) **Chất lượng vượt trội của một công việc riêng lẻ không thể làm tăng doanh thu và lợi nhuận theo cùng tỉ lệ với mức chênh giá:** Nói đơn giản, thuê một anh bán hàng lương 10 triệu sẽ không làm tăng khả năng bán được hàng gấp đôi so với anh 5 triệu. Do việc bán được hàng phụ thuộc vào quá nhiều yếu tố (ngoài người bán trực tiếp còn có bao bì, chính sách giá, cách marketing, chất lượng sản phẩm...), nên việc tăng gấp đôi chất lượng cho 1 yếu tố dĩ nhiên không làm tăng gấp đôi doanh thu và lợi nhuận.

(3) **Quy luật chất lượng giảm dần:** Khi càng lên cao, thì mức tăng về chất lượng sẽ ngày càng giảm so với mức

tăng về giá. Ví dụ, anh chàng có khả năng viết 10 nghìn đồng/bài có khả năng là 10 sao, gấp đôi anh viết 5 nghìn đồng/bài (khả năng 5 sao). Tuy nhiên, để nâng chất lượng từ 1000 sao lên 1005 sao sẽ không phải mất thêm 5 nghìn, mà nhiều khả năng phải mất thêm cả chục triệu. Cũng đơn giản thôi, càng lên đẳng cấp cao, thì càng mất nhiều thời gian luyện tập (ai hay chơi game sẽ rõ).

Như vậy:

– Từ (2) và (3), có thể suy ra rằng khi thuê một anh viết nội dung nói riêng và nhân viên nói chung, thì ***để nâng tầm chất lượng một ít, người đi thuê sẽ phải trả mức lương chênh lệch khá nhiều***. Một nhân viên 10 triệu có thể chỉ làm tốt hơn 20% so với nhân viên 5 triệu.

– Từ (1), ta có thể suy ra, ***nếu quy mô công ty nhỏ, thì chênh lệch chất lượng ít không thể đủ bù vào số tiền lương chênh***. Ví dụ, để nội dung tốt hơn chỉ 20% mà trả 5 triệu là quá nhiều, vì 20% tốt hơn đó không đủ đem về thêm 5 triệu lợi nhuận.

Để thấy rõ vấn đề, ta còn phải xét thêm một yếu tố, có thể xem là yếu tố quan trọng nhất: tỷ lệ nhân rộng.

Tỷ lệ nhân rộng là gì? Đó là số lượng sản phẩm sử dụng chung một nguồn lực. Ví dụ, nếu tôi viết sách và in 1000 quyển, thì nội dung viết của tôi sẽ được nhân với tỷ lệ 1000. Nếu bạn viết một bài chạy quảng cáo và tiếp cận

tới 100 nghìn người (bài quảng cáo x lượt tiếp cận chính là sản phẩm), thì tỷ lệ nhân rộng của bạn là 100 nghìn. Còn với logo của thương hiệu lớn như Coca-Cola chẳng hạn, tỷ lệ nhân rộng của logo là số lượt tiếp cận logo (một con số quá khủng). Một sự khác biệt nhỏ ở chất lượng sản phẩm có tỷ lệ nhân rộng cao là đã đủ tạo ra một sự khác biệt lớn về lợi nhuận. Thế nên logo các công ty lớn, chỉ cần đẹp hơn một chút, là đã đủ tạo ra thêm rất nhiều lợi nhuận. Một quyển sách cũng vậy, chỉ cần một lỗi diễn đạt là đã đủ gây hại cho tác giả gấp nghìn lần một văn bản chỉ vài người đọc.

(Ngoài ra, một chỉ số khác cũng rất quan trọng: lãi trên mỗi sản phẩm. Ví dụ, 1000 lượt tiếp cận quảng cáo chỉ mang lại 50 nghìn tiền lãi, trong khi 1 lượt tiếp cận sản phẩm có thể mang lại cả 100 nghìn.)

Như vậy, có thể nói, giá trị công việc của mỗi người, ngoài chất lượng gia tăng (tạm gọi là dQ–delta quality), còn chịu tác động bởi tỷ lệ nhân rộng (tạm gọi là S–scalability). Nếu gọi F (fee) là phí hắn nhận được và M (margin) là tiền lời trên mỗi sản phẩm, thì một cách giản lược, ta có:

$$F < dQ \times S \times M$$

Trong đó, dQ là cái mà hắn kiểm soát được, S và M phụ thuộc vào người thuê hắn.

Tiền lương hắn được nhận ngoài việc phụ thuộc vào chênh lệch chất lượng mà hắn mang lại, còn phụ thuộc vào tỷ lệ nhân rộng và tỷ lệ lãi của khách hàng. Tóm lại, nếu hắn muốn ngừng khóc và nhận được nhiều tiền hơn, thay vì than thở vì không ai nhận ra được tài năng của mình, có lẽ hắn nên đầu tư vào việc tìm kiếm khách hàng có quy mô và lợi nhuận đơn vị cao hơn. Nói đơn giản là dù anh có giỏi gấp đôi người khác nhưng chỉ làm được một vài lần (ví dụ hát phòng trà), thì có khi anh cũng chẳng thể có nhiều tiền như việc giỏi hơn một chút nhưng làm được rất nhiều lần (ví dụ tung video nhạc lên YouTube).

Còn không thì nên uống nhiều nước hoặc uống lại phần nước đã thải ra trong khi khóc. Khóc mất nước lắm, không tốt cho sức khỏe.

22

ĐỪNG CHỈ NGHĨ ĐẾN GIÁ TIỀN

Thằng bạn hắn suy ngẫm hồi lâu, rồi chọn mua cái rẻ nhất. Hắn bực mình quay đi không nói thêm lời nào nữa.

Chả là hai đứa ở trọ chung, và đang định sắm cái máy giặt. Dù gì thì đời sinh viên giặt tay thế là quá đủ rồi. Hai đứa giờ cũng có ít xu trong túi, đi mua máy giặt cho đỡ hại da tay.

Hắn thì thích chọn loại xịn. Dù gì thì lỡ mua rồi, mua cái xịn mà dùng. Thằng bạn hắn thì cứ đắn đo về giá. Nó không muốn trả 5 triệu cho cái máy giặt cùng dung tích chỉ 3 triệu của hãng khác. Gì thì gì, đối với mấy thằng nhà nghèo như hắn và thằng bạn, thì tiền vẫn là thứ quan trọng nhất.

Nhưng ở đây có một điều quan trọng mà thằng bạn hắn không biết: Mua một sản phẩm, thứ duy nhất phải

chi ra không chỉ có tiền. Thằng bạn hắn đâu có biết, khi mua một cái máy giặt, người mua còn phải chi ra biết bao nhiêu thứ:

– Chi phí sử dụng: Máy giặt không phải cái nào cũng như nhau. Ngoài cục tiền trả ban đầu, thì còn phải trả thêm chi phí phát sinh trong quá trình sử dụng nữa, ví dụ như tiền điện, tiền bột giặt của máy rẻ có khi lại cao hơn máy mắc. Có khi ban đầu giá thì rẻ đó, nhưng chi phí sử dụng lại cao. Kiểu như mua xe nát thì rẻ, cơ mà tiền xăng thì hao hơn.

– Chi phí bảo dưỡng: Như trên, thường mua đồ rẻ thì chi phí sửa cũng không rẻ đâu.

– Chi phí giải quyết hàng cũ: Ở lỡ mua về vài năm, đến khi muốn quăng thì sao? Phải thuê người vác đi quăng bãi rác à? Hay thanh lý cho ve chai thì được bao tiền? Rồi còn mấy sản phẩm khác như pin laptop thì chả biết xử lý sao nữa.

Bạn nghĩ tới đây đã hết chưa? Chưa đâu. Còn nữa:

– Chi phí thời gian: Máy xịn giặt thì nhanh hơn máy dỏm. Có thể mỗi lần giặt chỉ chênh nhau năm mười phút, nhưng khi tích lũy lại thì là rất nhiều. Có thể máy dỏm phải có người ngồi canh, lâu lâu phải siết lại con ốc để cái lồng khỏi văng ra ngoài. Thời gian là nguồn lực không bao giờ lấy lại được, hãy để ý cái này.

– Chi phí không gian: Cùng một dung tích, cùng một chức năng, nhưng có khi máy xịn thì nhỏ gọn hơn chăng? Mấy anh sinh viên phòng trọ có 15 mét vuông thì mỗi mét không gian đều đáng quý mà!

– Chi phí của các rủi ro: Tỉ lệ hỏng hóc thì sao? Có khi nào máy dỏm thì rò điện không? Lỡ nó chập mạch cháy nổ khi hoạt động mà không có người ở nhà thì sao?

Hết chưa nhỉ? Chưa đâu. Ngoài những thứ có thể phải chi ra, còn những thứ mà máy dỏm không thể nào mang đến được:

– Cảm giác khó chịu: Cảm giác (xuất phát từ trải nghiệm) cũng là một thứ phải chi. Cái máy giặt rẻ thì ồn hơn, rung hơn, và có khi giặt cũng không sạch bằng.

– Lợi ích từ việc khoe sản phẩm: Mua máy xịn, tung lên Facebook khoe, người mua được cảm giác vui vẻ và tự hào. Dĩ nhiên với cái máy giặt rẻ của sinh viên nghèo thì thứ này không nhiều, nhưng với một số sản phẩm khác thì không phải là ít đâu.

… và hằng hà sa số những thứ khác ngoài chi phí trả bằng tiền ban đầu.

*

*   *

Tôi liệt kê ra một loạt thứ như vậy để làm gì? Đơn giản thôi, để cho thấy rằng, đó là những thứ bạn có thể

đưa ra để thuyết phục khách hàng trả một mức giá cao hơn cho sản phẩm mà vẫn cảm thấy hài lòng. Đừng than thở khi thị trường tràn ngập đồ rẻ. Bạn thấy bế tắc khi cạnh tranh với hàng rẻ chẳng qua vì bạn chưa nghĩ đến những cái gạch đầu dòng phía trên mà thôi.

Đừng bao giờ cũng chỉ nghĩ đến giá tiền. Sáng tạo lên!

23

VÀI LỜI KHUYÊN KHỞI NGHIỆP

Như mọi người cũng biết, hắn đang khởi nghiệp bằng việc liên kết xuất bản sách. Tuy nhiên, là một người chưa quen với việc giấy tờ thủ tục, nên giờ hắn đang có chút bối rối. Chả là hắn đang muốn nghiên cứu đăng kí tác quyền trên Cục Sở hữu trí tuệ, nhưng sau khi tìm hiểu thì cũng chưa biết một cách rõ ràng nên bắt đầu thế nào.

Thế là hắn mò lên một nhóm khởi nghiệp trên Facebook tìm sự giúp đỡ. Đây là một nhóm hoạt động khá tích cực, và có nhiều thành viên đang khởi nghiệp ở nhiều ngành nghề.

Rụt rè, hắn hỏi: "Mình đang khởi nghiệp ngành sách và muốn làm giấy đăng kí tác quyền, nhưng tìm hiểu vẫn chưa biết quy trình, mong được hướng dẫn ạ!"

Chỉ ít phút sau, có vô số hồi đáp dưới bài đăng:

"Sách giấy không ai đọc đâu, chuyển qua ebook nhé!"

"Khởi nghiệp thì nên làm những gì tốt cho xã hội. Mình không khuyến khích những câu hỏi mang tính vì lợi ích cá nhân như thế này."

"Người Việt có mấy ai đọc sách đâu. Ra nước ngoài thì họa may!"

"Giấy tờ thủ tục là thứ giết chết khởi nghiệp. Sang Singapore đăng ký đi em, khuyên chân thành đấy!"

"Em xin phép giới thiệu sản phẩm của nhóm em. Dự án khởi nghiệp cạnh tranh với Uber và Facebook dành riêng cho người Việt, mong mọi người ủng hộ!"

"Trong đây có rất nhiều anh chị lớn tuổi hơn em rất nhiều, em nên xem lại cách xưng hô."

"Mình thấy bạn vẫn chưa định hướng rõ ràng mình muốn gì. Nên về suy nghĩ lại rồi hãy khởi nghiệp nhé."

"Việt Nam có nông nghiệp tiềm năng lắm, khởi nghiệp ngành nông đi em, agritech[1] là mũi nhọn tương lai đấy em ạ!"

Cạn lời...

*

* *

Lời bình: Một cộng đồng khởi nghiệp chắc chắn không thể được xây nên từ những từ ngữ đao to búa lớn nhưng sáo rỗng. Mọi thứ có giá trị chỉ có thể được dựng nên từ việc làm thực sự, không phải là hình thức. Khi mà khởi nghiệp chỉ vẫn xoay quanh hình ảnh, thì một cộng đồng khởi nghiệp sẽ vẫn mãi là một giấc mơ.

---

[1] Agritech là một từ cửa miệng của "dân khởi nghiệp," ý nói đến ứng dụng công nghệ (tech) vào nông nghiệp (agri).

24

THẾ CỜ RIÊNG

Hắn rất thích đánh cờ. Ngặt nỗi hắn chỉ là dân cờ nghiệp dư.

Ngày đầu học chơi, không tốn nhiều thời gian để hắn học được tên gọi và cách đi của từng quân. Khoái chí, hắn mang đi đánh với lũ bạn hàng xóm. Chung cuộc, hắn thua be bét. Hắn học được bài học biết cách dùng quân không có nghĩa sẽ dùng quân giỏi. Mang bộ cờ về làm màu với mấy đứa em chưa biết chơi, hắn chiến thắng vang dội. Sau một hồi tự hào vì thằng chột làm vua xứ mù, hắn nản chí rồi nhanh chóng bị những trò vui khác làm quên đi vụ đánh cờ.

Bẵng đi một thời gian khá lâu, hắn có dịp ngồi coi hai ông lão tỉ thí. Niềm hứng khởi đâu đó lại trỗi dậy. Hắn bắt đầu học chơi nghiêm túc hơn. Hắn lân la mấy quán

nước trong xóm để quan sát mọi người chơi. Học được mấy thế chiếu bí phổ biến, trong lòng hắn lấy làm đắc ý lắm. Triệu tập ngay mấy đứa bạn giỏi cờ, hắn thi triển ngay công phu mới học được. Kết quả tuy có đỡ ngu hơn xưa nhưng hắn vẫn thua tan tác. Hắn nhận ra xem người ta chơi hay chưa chắc mình cũng chơi hay, và tuy hắn biết thế cờ nhưng vẫn không thể nào dẫn dắt ván cờ để tạo ra thế đó. Chật vật dăm ba ván nữa, hắn chán. Rồi bộ cờ lại xếp xó trong góc nhà.

Lớn hơn chút nữa, trong lúc ngồi chơi cùng một người bạn trong quán nước, hắn được rủ đánh cờ. Tặc lưỡi thôi kệ, hắn đánh một ván. Hắn vẫn thua nhưng lần đầu tiên, hắn có một thế cờ khá ngang ngửa. Hắn bắt đầu đánh thêm ván nữa, rồi ván nữa, rồi thời gian sau có cơ hội là hắn lại chơi. Hắn nhận ra một điều càng chơi nhiều hắn càng có thêm kinh nghiệm. Kiên nhẫn hơn, bình tĩnh hơn, hắn thấy mình dần dà có những trận thắng xen kẽ trong chuỗi trận thua. Nhờ đánh cờ, hắn học thêm một bài học rằng muốn có kinh nghiệm, không có cách nào hơn ngoài thực hành thực nhiều. Và thực hành nhiều chỉ giúp hắn vững vàng hơn chứ vẫn chưa thể giỏi hơn. Bằng chứng là hắn vẫn thua nhiều hơn thắng.

Người ta nói cờ tướng có khai cuộc, trung cuộc và tàn cuộc, người thi triển khai cuộc có lợi thì nắm tới 70% cơ hội chiến thắng. Hắn vốn dĩ khai cuộc rất ngẫu hứng, và

cũng vì vậy, thế cờ sau đó đúng nghĩa hên xui. Mà đa số thì xui nhiều hơn hên. Nhận ra khuyết điểm đó, hắn bắt đầu nghiêm túc suy nghĩ tìm một thế khai cờ hữu ích để luyện tập cho thành thục.

Trong cờ tướng quân xe rất mạnh, hắn thì vừa thích vừa ghét quân xe. Hắn thích cảm giác khi hai quân xe của hắn đang làm chủ thế trận và ghét cay ghét đắng khi bị quân xe của đối thủ áp chế. Sau hàng trăm ván cờ, hắn không ngừng băn khoăn tìm một thế cờ áp chế quân xe của đối phương và một ngày nọ, hắn nghĩ ra thế khai cờ khắc chế xe bằng pháo. Tỉ lệ chiến thắng của hắn bắt đầu tăng lên. Càng thực hành, càng điều chỉnh, hắn càng cảm thấy tự tin hơn với thế cờ này. Hắn nhận ra rằng, tuy không thể giúp hắn trở thành độc cô cầu bại, thế cờ này là một cái gì đó của riêng hắn, khiến cho hắn rất tự tin khi sở hữu một vũ khí là thế mạnh của mình.

Ngày nay, hắn vẫn thi thoảng chơi cờ khi có thời gian. Và trong đám kỳ thủ nghiệp dư, hắn vẫn luôn tự tin khi được mọi người rủ chơi cờ. Không phải do hắn chơi quá hay, cũng không phải hắn tự nhận mình là cao thủ. Chỉ đơn giản vì hắn có một thế cờ riêng.

Nhiều người đi tìm cả đời cũng chẳng thấy.

25

CHIẾC IPHONE KHÔNG BIẾT IM LẶNG

Hắn mua được một chiếc iPhone. Sau một thời gian dài đấu tranh tâm lý dữ dội cũng như được (bị) bạn bè đồng nghiệp thúc giục, hắn bấm bụng đổi điện thoại mới. Đã đổi thì phải đổi iPhone cho oách, hắn mạnh dạn chi khủng (à thực ra thì không khủng lắm, nhưng cứ ghi vậy cho oai) để rước về em iPhone được quảng cáo là hàng nhập Nhật Bản, chín mươi chín phần trăm như mới.

Cầm chiếc điện thoại cũ mà như mới, trong lòng hắn phấn khích lắm. Vọc hết chức năng từ đầu tới cuối, mọi thứ đều vượt quá mong đợi. Hớp một ngụm trà đá, hắn trầm ngâm cảm nhận hơi mát từ nước trà lẫn cảm giác hài lòng về quyết định của mình.

Đang suy tư thì một cô gái bước vào quán, máu nghệ sĩ của hắn nổi lên. Một chiếc điện thoại mới mà mở hàng

vài pô ảnh một cô gái dễ thương thì còn gì bằng! Vốn chẳng muốn bị người ta nghĩ này nghĩ nọ, cũng như muốn chộp được khoảnh khắc tự nhiên của cô gái, hắn cẩn thận gạt nút im lặng. Giơ điện thoại lên vờ như đang xem xem gì đó, hắn nhẹ nhàng bấm nút trong im lặng…

"XẸT, XẸT!!!"

Cái iPhone như muốn chơi hắn. Tiếng chụp hình vang lên với âm lượng tối đa. Cô gái quay sang nhìn hắn với ánh mắt không thể thù nghịch hơn nữa.

Hết sức bực và quê, mở máy tính lên, hắn lập tức tìm anh chuyên gia mà mình luôn tin tưởng nhất từ trước đến nay, Mr. Google, để tìm hiểu tại sao cái máy lại ồn ào đến vậy. Sau cả tiếng loay hoay làm đủ cách theo chỉ dẫn của chuyên gia, từ giảm âm lượng xuống không, bật chế độ im lặng âm thanh đến khởi động lại máy, thứ âm thanh đáng ghét đó vẫn không biến mất. Điên đầu hơn, mấy thằng bạn hắn hỏi thăm dùng iPhone lại có thể chụp hình im lặng dễ dàng. Cuối cùng, trong một nỗ lực tuyệt vọng khi tìm hiểu về nội dung đại loại như "Tại sao tôi không thể tắt tiếng chụp hình iPhone," hắn lờ mờ nhận ra vấn đề nằm ở xuất xứ của chiếc iPhone này.

Để bảo vệ sự riêng tư cho công dân, chính phủ Nhật Bản đã ban hành lệnh cấm tất cả điện thoại ở Nhật Bản, không cho phép tắt tiếng khi chụp ảnh. Và cũng vì vậy, ngay cả các hãng điện thoại quốc tế nhưng có phân phối

tại Nhật Bản đều phải tuân thủ đạo luật này. Chiếc iPhone tốt số của hắn cũng nằm trong số đó.

Uất ức đến cùng cực, hắn viết mấy dòng lên diễn đàn, đại loại như "Không tắt tiếng được, bất công và vô lý quá, tội cho thanh niên Nhật..." Được mấy phút sau, có vài bình luận, trong đó có mấy dòng như sau:

> Có gì phải uất ức đâu anh bạn. Cái này là để giúp bảo vệ mọi người khỏi các hành động chụp lén mà thôi. Nếu anh không có ý đồ gì đen tối, thì việc có tiếng chụp ảnh lại càng tốt chứ sao: anh sẽ không phải sợ người ta nghĩ anh đang chụp lén nữa, vì anh không thể!
>
> Cũng như luật lệ trong làm ăn kinh doanh vậy, nếu luật chặt chẽ, thì người làm ăn chân chính được lợi vì được nó bảo vệ và "chứng nhận" ngầm: nếu anh vẫn có thể làm ăn, thì có nghĩa là anh làm ăn chân chính. Vậy càng lợi đúng không, anh không cần phải cố gắng là mình là người ngay thẳng nữa!
>
> Nếu anh bạn trong sáng, thì cái iPhone đó chả ảnh hưởng gì cả, chả có gì phải xoắn.

Hắn gật gù: đúng là nếu cảm thấy sản phẩm kinh doanh của chúng ta không có gì gây hại và trước sau gì cũng phát triển mạnh lên, thiết nghĩ một thủ tục đăng ký đường hoàng như biết bao doanh nghiệp đang kinh doanh bình thường khác không có gì quá tệ cả. Mình cũng vậy, là thanh niên chân chính, ngay thẳng, đường hoàng, chả việc gì phải ngán vụ iPhone ồn ào cả. Cùng lắm thấy người đẹp thì xin phép chụp, chắc cũng ổn thôi.

Cái này hay, phải lưu lại làm tôn chỉ sau này ra đời làm ăn mới được!

Hắn chuyển sang chế độ chụp màn hình, chụp để lưu lại về sau.

"XẸT, XẸT!!!"

"ĐỒ BIẾN THÁI!!!".

Hắn ngơ ngác ngước lên. Cô gái dễ thương khi nãy đang nhìn hắn, đôi mắt hình viên đạn, tay nắm chặt như sắp khóc, rồi dọn hết đồ, tức tốc bước ra khỏi quán.

Thì ra camera sau của hắn đang chỉ thẳng vào nàng. Nàng tưởng hắn lại chụp lén.

Mọi người xung quanh quay nhìn hắn, xì xào, xì xào. Than ôi, oan này nước Cửu Long chắc cũng chẳng thể nào rửa sạch nổi rồi...

26

CÂU KHÓ TÍNH SAU

Làm câu dễ trước, câu khó tính sau.

Là một học sinh ưu tú, một tay làm bài kiểm tra chuyên nghiệp, hắn chẳng lạ gì cái quy luật này. Ngay từ nhỏ, thầy cô đã dạy ngay rằng, làm những câu dễ trước, còn để chừa các câu khó trong bài kiểm tra ở phần sau.

Hắn thấy vậy cũng có lí, và hắn nghe theo. Dù gì thì cũng hợp lí, cách làm này chính là cách tối đa số điểm của bài kiểm tra. Nếu lỡ câu khó có... quá khó, thì hắn còn vớt vát được phần dễ. Thà ít điểm còn hơn là chả được gì.

Nhưng rồi càng lớn, bước ra đời, hắn thấy mình đã sai.

Không giống như đề thi với số câu hỏi trong mỗi đề có hạn, đời con người ngắn lắm, mà số câu hỏi thì vô hạn.

Có khi chưa giải xong câu này thì câu khác đã xuất hiện rồi. Và chắc chắn lượng thời gian mà cuộc sống ban cho mỗi con người sẽ luôn không đủ để giải tất cả các câu như đề thi hồi nhỏ.

Đầu óc đã quen với mánh làm đề thi dễ trước khó sau, hắn chợt thấy vô cùng bối rối khi lượng câu hỏi tăng lên không ngừng, để rồi nhìn lại thì trong suốt cả chục năm qua, tất cả những gì hắn làm là tập trung giải quyết những vấn đề dễ, và bỏ lại sau lưng vô số thách thức khó giải hơn.

Buồn thay, cuộc sống không bao giờ như một cái đề thi: giá trị của mỗi con người nằm ở số lượng câu hỏi khó—chứ không phải số câu dễ—mà người đó đã giải quyết được. 10 năm khổ công sửa lỗi chính tả sẽ không khiến ta trở thành đại thi hào. 10 năm khổ công nhập số liệu cũng sẽ chẳng bao giờ khiến ta trở thành nhà phân tích!

Lẽ ra hắn không nên nghĩ cuộc sống là một bài kiểm tra. Lẽ ra hắn không nên tập thói quen né tránh...

... Và lẽ ra cuộc sống hắn đã không vô vị và vô giá trị như bây giờ...

27

DÂY NGUỒN BA CHẤU

Hắn mua một cái laptop mới (chả hiểu sao laptop của hắn cứ hư hoài, chẳng lẽ là do ăn ở?!).

Như mọi cái laptop khác, dây nguồn của cái laptop này có ba chấu, với một chấu là dây mát, giúp ngừa rò điện cho người dùng.

Khổ một nỗi, hầu hết các ổ điện ở Việt Nam đều là ổ hai chấu, tức là không có dây mát. Nói cách khác, cái chấu thứ ba giúp chống rò điện tân tiến ở trời Âu giờ đây thành một cái gai theo đúng nghĩa đen. Hắn loay hoay một hồi, không tìm ra cách cắm điện, đành tặc lưỡi lấy kềm bẻ chấu thứ ba đi.

Cái dây nguồn ba chấu, khi vào mạng điện được thiết kế dành riêng cho ổ hai chấu thì đành phải hi sinh chấu thứ ba, mất đi khả năng chống rò điện vốn có của mình

để phù hợp với toàn hệ thống lạc hậu hơn. Thử hỏi, có đáng buồn không cơ chứ?

Rồi còn bạn, khi bước chân vào công ty bạn đang làm, công ty có bắt bạn bẻ đi cái chấu thứ ba để có thể hòa vào lưới điện địa phương hay không?

Nếu có thì... buồn cho bạn...

28

PHỎNG VẤN TIẾNG ANH

Trong một cuộc phỏng vấn ở công ty Việt Nam nọ...

– Hi, please introduce yourself. (*Chào em, mời em tự giới thiệu.*)

– I've just graduated from University of Economics Ho Chi Minh City. My major is Business Administration. I've been working as a book salesman for two years. I've also been trying to start up my own business several times but haven't succeeded yet. (*Em vừa mới tốt nghiệp Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh. Chuyên ngành của em là quản trị kinh doanh. Em đã đi làm nhân viên bán sách được hai năm. Em cũng thử khởi nghiệp mấy lần nhưng chưa thành công.*)

– So what is your school? (*Trường em là gì?* - Ở đây người phỏng vấn nói sai cấu trúc câu.)

– You mean where did I study, right? It's University of

Economics Ho Chi Minh City. (*Ý anh hỏi học ở đâu phải không? Em học Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh.*)

– What? (*Gì?*)

– University of Economics Ho Chi Minh City, on Nguyen Dinh Chieu street. (*Đại học Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh, trên đường Nguyễn Đình Chiểu.*)

– Huh?

– Đại học Kinh tế đó anh. – hắn thì thầm.

– Ah ah OK. What learn? (*À à OK. Học gì?*)

– You mean my major? (*Ý anh hỏi chuyên ngành của em là gì phải không?*)

– Yeah yeah. (*Ờ ờ.*)

– My major is Business Administration. (*Chuyên ngành của em là quản trị kinh doanh.*)

– What your working experience outside school? (*Kinh nghiệm làm việc bên ngoài trường lớp của em là gì?*)

– I was a member of the committee of the university Youth Union. I've also been teaching chess part-timely for three years... (*Em là ủy viên ban chấp hành Đoàn. Em cũng đã đi dạy cờ vua bán thời gian được ba năm...*)

– Hả?

– Chess coach, you know chess? (*Huấn luyện viên cờ vua ấy, anh biết cờ vua không?*)

– Hả?

– You know, do you usually see people playing this, moving pieces around like this? (*À, anh hay thấy người ta chơi thế này nè, họ cầm quân cờ đi qua đi lại thế này ấy?* – Tay hắn diễn tả trò cờ vua.)

– ...

– Never mind, I've been working partimely for a company for three years. (*Thôi bỏ qua đi, em đã làm việc bán thời gian cho một công ty được ba năm.*)

– Working what? (*Làm bán cái gì?*)

– OK, OK, I work a lot. (*Được rồi, được rồi, em nói là em làm việc nhiều lắm.*)

– Cảm ơn em, anh chỉ muốn kiểm tra khả năng tiếng Anh của em thôi. Cũng tàm tạm đó. Giờ mình nói tiếng Việt nhé. Chuyên ngành của em là gì?

29

CÁI NÓN BẢO HIỂM

Vào một ngày đẹp trời nọ, đang ung dung lấy xe ra về, hắn chợt phát hiện trên xe mình có gì thiếu thiếu. Sau vài giây trấn tĩnh, bàng hoàng hắn nhận ra cái nón bảo hiểm của mình đã không cánh mà bay. Chả biết nữa, nãy để đây giờ mất tiêu rồi.

Hắn xám mặt. Câu đầu tiên xuất hiện trong đầu: "Ai dám lấy nón bảo hiểm của anh rồi!" Liền sau đó, hắn phải đối mặt ngay với vấn đề nan giải tiếp theo: "Làm sao để về nhà đây ta?"

Không có nón bảo hiểm, một vật mà bình thường hắn chẳng thèm quan tâm lắm, con đường về nhà từ dễ dàng bỗng trở nên gian nan đến lạ. Không nón bảo hiểm cũng đồng nghĩa rước thêm phiền phức khi nhờ vả người khác hay tốn kém tiền bạc của bản thân. Hoặc liều thì đầu trần

vừa phóng vừa lách vô hẻm để né cảnh sát giao thông. Mà hắn thì trước giờ luôn tuân thủ luật pháp, nên ý nghĩ này làm hắn khó chịu lắm. Thôi hay là mượn đỡ nón bảo hiểm của xe bên cạnh quách cho xong nhỉ? Mọi khó khăn sẽ tan biến, và hắn sẽ ung dung về nhà như chưa có gì xảy ra vậy. Nói gì thì nói, hắn đâu làm gì nên tội mà phải chịu khó khăn như thế?

Nên không ta? Giờ có nên tặc lưỡi nhắm mắt với qua lấy cái nón của bạn xe hàng xóm? Nếu chẳng ai thấy hết thì chắc không sao đâu. Thành thật mà nói, hắn rất muốn lấy nón xe bên cạnh cho xong. Hắn là người tốt, nhưng do hoàn cảnh đẩy đưa, kẻ xấu ám hại, bất đắc dĩ mới phải làm thế thôi. Nhưng nếu vậy, hắn có khác gì cái kẻ đã chôm nón của hắn? Hắn là người tốt, nhưng giờ hắn lại làm việc xấu!

Đổ lỗi cho người khác để viện vào cớ đó làm điều sai trái, rất nhiều người làm vậy và hắn cũng thường như thế. Việc họ làm sai không có nghĩa là hắn được phép làm không đúng. Bản chất tham lam của họ và hành động tặc lưỡi lấy đại của hắn về cơ bản không có gì khác biệt. Tất cả đều là trộm, và đã là trộm thì đều gây ra sự mất mát cho mọi người. Nếu một việc nhỏ như mất một cái nón cũng dễ dàng khiến hắn làm hành động xấu thì thử hỏi xem những tình huống khác lớn hơn trong cuộc đời hắn sẽ làm sao? Rồi hắn lại ngồi phán xét những kẻ khác,

trong khi nếu chính hắn rơi vào tình huống đó, hắn có chiến thắng được bản thân mình không? Rồi sau này, mỗi lần mở miệng dạy con dạy cái, liệu hắn có thấy cấn cấn trong mỗi lời nói không chứ?

Suy cho cùng, ranh giới thiện, ác, đúng, sai trong mỗi người rất mỏng manh. Việc quyết định cuộc đời hắn sẽ thế nào, thành công hay thành bại đều bắt nguồn từ những hành động nhỏ nhất. Nếu đã có một lần bước qua lằn ranh, không ai dám chắc sẽ không có lần thứ hai và n lần khác. Có vượt qua được hay không còn phải xem hắn sẽ lựa chọn thế nào đây...

Đêm hôm đó, người ta thấy hắn bần thần ngồi trước bàn, quyển nhật ký mở toang, trang mới nhất chỉ ghi có vài dòng:

> ... Nhật ký, ngày... tháng... năm...
> Một ngày đầy tâm sự.
> Làm sao trả lại cái nón hồi chiều mượn đỡ đây ta!?!

30

MIỄN PHÍ VÀ TÍNH PHÍ

- Xin hỏi mật khẩu wifi ở đây là gì?

Hắn hỏi, một thói quen bình thường của hắn và của bao người Việt khác. Điều đầu tiên khi đặt mông xuống ghế của quán, hắn không quan tâm gì khác hơn ngoài cái mật khẩu kia.

- Thưa anh, ở đây wifi không miễn phí, chúng tôi tính phí, chi tiết mời anh xem trong bảng giá bên kia. Nếu anh có nhu cầu thì đăng kí nha.

Giỡn hả bạn? Kì vậy? Làm sao wifi lại tính phí được? Hắn thầm nghĩ, mặt mày có chút không vui. Vui sao được, tự dưng chỉ muốn xài wifi lại còn bị đòi tiền.

- Anh có giỡn không? Tôi chỉ muốn hỏi mật khẩu wifi ở quán mình thôi, chứ chẳng phải dịch vụ gì ghê gớm đâu anh à.

Hắn hỏi lại, phần vì nghĩ rằng vốn tiếng Quảng mới luyện của mình bập bẹ gây nhầm lẫn, phần vì muốn xác nhận cho rõ hơn.

- Vâng, tôi hiểu ý anh. Nhưng thật sự là dịch vụ wifi của chúng tôi có tính phí. Tôi hiểu phản ứng của anh, rất nhiều người lần đầu tiên đến đây cũng như vậy.

Sau một hồi hỏi chuyện rõ hơn với hướng dẫn viên, hắn mới tin chắc rằng mình không nhầm. Không thể tin được, không thể chấp nhận được! Không chỉ mỗi nơi đây, mà nhiều nơi trên xứ sở Hồng Kông này, wifi cũng chẳng hề miễn phí.[1]

Văn minh đâu chẳng thấy, còn thua cả Việt Nam. Hắn thầm rủa, lòng vẫn chưa hết khó chịu. Trong đoàn, cũng nhiều người như hắn. Sau một hồi đấu tranh tâm lý dữ dội, cũng như nhiều người khác, hắn đành phải nhượng bộ mà móc hầu bao.

Chả nhẽ sống biệt lập với thế giới sao? Đành chịu vậy! Hắn tự nhủ.

Nhanh.

Nhanh quá!

Hắn trọn tròn mắt, thảng thốt kêu lên thành tiếng. Thế

---

[1] Thực ra vẫn tồn tại wifi miễn phí, tuy nhiên tốc độ rất chậm. Ở đây, wifi tốc độ cao được xem như một dịch vụ tính tiền (không phải mặc định là miễn phí như ở nước ta).

loại mạng nào mà nhanh đến như vậy. Từ trước đến nay, ở những nơi hắn đến tại Việt Nam, chưa bao giờ hắn nếm trải tốc độ mạng phi nhanh đến thế. Một cảm giác dễ chịu dâng lên. Cảm giác miễn cưỡng khi tiền rời túi trôi tuột đi đâu mất.

Thì ra, đây là những gì nhận được khi hắn phải trả phí. Một đường truyền xé gió được cam kết tốc độ. Điều vô lý khi nãy bỗng trở nên hợp lý tự lúc nào, hắn và những người xung quanh, chẳng ai còn kêu ca vì số tiền phải bỏ ra ban đầu.

Hắn chợt nghĩ, tuy miễn phí nhưng ở rất nhiều nơi ở Việt Nam, đường truyền mạng vô cùng chậm chạp. Thậm chí nhiều nơi, mang tiếng có wifi nhưng chỉ để trưng vì chẳng thể vào được, hoặc vào được nhưng bị rớt ra liên tục. Có nhiều thứ, người ta cứ thích trưng ra nhưng chẳng có bất kỳ một trách nhiệm nào với nó. Có wifi là xong nhiệm vụ, còn xài được hay không là chuyện của khách. Nhiều khách hàng, trong đó có hắn, chẳng thể nào vui nổi khi đến một nơi chất lượng mạng quá tệ, và còn tệ hơn nữa khi chẳng có một lựa chọn nào khác.

Bởi mới nói, đôi khi, miễn phí mà tồi còn tệ hơn tính phí mà tốt. Người Hồng Kông đã thể hiện một cách làm dịch vụ hiệu quả—thực dụng nhưng không kém phần thực tế. Nhiều khách hàng sẽ vui lòng trả thêm một khoản phí để nhận được sự phục vụ tốt hơn. Có quá

nhiều ý tưởng mới có thể sinh ra từ việc xem xét lại các sản phẩm vốn được xem là miễn phí. Một bài học quá giá trị cho dự án kinh doanh của hắn!

Vậy giờ câu hỏi cần đặt ra là: Ta có thể làm gì để biến sản phẩm hiện đang miễn phí trở thành tính phí mà khách vẫn vui vẻ trả tiền đây?



Nỗi trăn trở của thằng bạn

31

KHỞI SỰ KINH DOANH, PHẢI BẮT ĐẦU TỪ ĐÂU?

Rất nhiều lần người ta hỏi hắn rằng, muốn khởi sự kinh doanh phải bắt đầu từ đâu?

Hắn trả lời rằng rất dễ, dễ lắm. Anh có thể làm ngay bây giờ luôn.

Mọi người không tin.

Hắn nói thật mà. Muốn khởi sự kinh doanh, chỉ cần bắt đầu một dự án nhỏ thôi. Tìm người có nhu cầu, ví dụ họ đang gặp rắc rối với việc viết quảng cáo, với việc bán hàng, với việc vận chuyển hàng hóa, hay đơn giản là họ đang làm biếng dọn nhà. Sau đó giải quyết vấn đề của họ. Tính phí thấp hơn giá trị mà sản phẩm mang lại, cao hơn một chút chi phí và công sức đã bỏ ra là đủ. Thậm chí nếu còn đang yếu tay nghề, có thể tính rẻ hơn nữa hoặc làm

miễn phí để học hỏi thêm, chấp nhận chịu lỗ để nâng cao tay nghề.

Lặp đi lặp lại quy trình này. Khi nào sai, thì rút kinh

nghiệm và sửa chữa để lần sau ổn định hơn. Qua thời gian, dần dần kinh nghiệm tích lũy đã đủ, chi phí ngày càng giảm và giá trị tạo được sẽ ngày càng tăng. Lợi nhuận sẽ xuất hiện rõ ràng.

Nhiều người cứ đợi đến khi họ có thể một tay hoàn thiện ngay sản phẩm hoàn hảo rồi mới khởi sự. Họ muốn viết sách, nhưng tự nhủ rằng mình chưa đủ lực. Họ muốn kinh doanh, nhưng tự huyễn hoặc rằng mình chưa đủ kinh nghiệm.

Thật đáng buồn. Nếu không bắt đầu viết, thì lực đâu ra! Nếu không khởi sự, thì kinh nghiệm làm sao có! Họ không biết rằng, chỉ những kẻ có kinh nghiệm thất bại mới có thể tạo nên sản phẩm hoàn hảo mà thôi.

Thế rồi trong khi cả thế giới đang không ngừng vấp ngã để học hỏi, thì không ít người vẫn còn đang không dám ra ngoài vì sợ nắng chói chang.

32

MÁY BAY BẰNG GIẤY

Thằng con hắn mếu máo rồi khóc òa lên.

Nó không muốn ăn rau tí nào. Món khoái khẩu của nó dĩ nhiên là mì gói. Nhưng ông bố—là hắn—dĩ nhiên cũng không muốn ông con ăn mấy món có hại cho sức khỏe. Ông con cảm thấy bị đối xử bất công, rằng ông bố không biết gì, rằng ông bố chẳng thương nó.

Cơ bản hắn chả để tâm. Dù gì thì thằng con chỉ mới 5 tuổi. Nó chưa hiểu những gì bố nó hiểu. Chả ai giận mấy lời nói thiếu suy nghĩ của một đứa nhóc 5 tuổi cả.

Trận chiến kết thúc nhanh chóng. Ông con ăn cơm, canh, rau, đầy đủ dưỡng chất và đi ngủ.

Sáng hôm sau, hắn gấp một chiếc máy bay giấy tặng thằng con. Thằng nhóc quên chuyện hôm qua, ngoan ngoãn ăn theo lời hắn rồi cầm máy bay chạy đi chơi.

*

*   *

Sếp hắn giận lắm. Đập bàn ầm ầm.

Sếp muốn mọi việc phải trôi chảy. Dĩ nhiên sếp muốn chi ít tiền marketing đi nhưng doanh số vẫn tăng đều. Sếp thấy khó hiểu vì sao càng ngày càng phải đổ nhiều tiền chạy quảng cáo mà doanh số vẫn đi ngang. Sếp thấy thằng nhân viên càng ngày càng ngu và lười. Sếp muốn tống cổ nó hết sức.

Cơ bản hắn chả để tâm. Dù gì thì sếp cũng không trực tiếp làm. Sếp là sếp vì sếp là con sếp bự. Sếp non choẹt, và chả hiểu gì về thị trường. Chả ai giận vì mấy lời nói thiếu suy nghĩ của một ông sếp con cả.

Trận chiến kết thúc nhanh chóng. Hắn bị đuổi việc.

Chiều ngày hôm đó, sếp con phát hiện trên bàn của mình có một chiếc máy bay bằng giấy.

Tiện tay, sếp cho bay luôn vào thùng rác.

Ờ thì có lẽ tuy cùng là trẻ con, nhưng sếp hắn không ngoan lắm và khó dỗ hơn thằng con ở nhà.

33

CÂU CHUYỆN QUẢ CAM (À NHẦM, QUẢ TÁO)

Có người nọ đăng hình một loại quả lên một nhóm Facebook, ghi: "Quả táo đẹp nè!"

Hắn nhìn đi nhìn lại kiểu gì cũng không ra quả táo. Rõ ràng là quả cam. Da xanh, sần sùi, hình bổ ra thì bên trong ruột rõ ràng là tép cam. Táo cái kiểu gì.

Thấy khó hiểu quá, hắn bình luận: "Ơ là quả cam mà. Bên trong rõ ràng tép cam màu cam. Vỏ là cam mà."

Rồi hắn đăng một hình quả cam lên để so sánh.

5 phút sau, hàng loạt bình luận trả lời của *chủ thớt*:

"Đây là quả táo. Anh đã có 15 năm trong ngành trồng trọt, ăn cả trăm quả này và anh biết nó là quả táo. Em chưa đủ trình độ đánh giá quả táo của anh đâu."

"Thầy anh, người thầy vô cùng đáng kính trong ngành nông nghiệp, vị giáo sư hàng đầu đất nước này và cũng là bố anh, đã khẳng định đây là quả táo em nhé. Em

nghĩ em là ai, em giỏi hơn họ à? Em đã thấy quả lê bao giờ chưa mà dám tuyên bố đây là quả cam?"

"Giới trẻ Việt Nam bây giờ không biết trên biết dưới, bị truyền thông dắt mũi cả rồi, đến quả táo cũng không biết mà cứ cố cãi. Tư duy kém, kiến thức kém mà thái độ cũng chả ra làm sao. Chúc em thành công với quả cam của em. Chào em!"

Tranh luận đẳng cấp thần thánh, chẳng cần bất cứ một loại luận cứ nào.

34

NGHỊCH LÝ IPHONE

Hắn mua một cái iPhone (cái lần trước hắn mua lại hư mất tiêu rồi—hẳn là hắn có số sát đồ công nghệ).

Ai chả biết, iPhone là đỉnh cao thiết kế trong giới điện thoại thông minh với vỏ nhôm sang chảnh và nút *Home*[1] thần thánh cực kỳ tiện dụng.

Khổ cái là vỏ nhôm thì hay trầy, còn nút *Home* xài lâu có khi bị liệt. Thế là hắn cũng hơi lo lo. Trầy xước với liệt nút thì còn đâu là iPhone sang chảnh.

Nói chung là hắn sợ.

Nghĩ một lúc, hắn mua thêm cái ốp lưng để chống trầy xước. Khỏi sợ móp hay trầy xước nữa. Còn nút *Home* thì xử lý cũng đơn giản thôi. Thay vì dùng nút *Home* thực,

[1] Nút bấm giúp quay về màn hình chính trên iPhone.

hắn chuyển sang nút *Home* ảo trên màn hình. Giờ thì tha hồ mà bấm khỏi sợ hư.

Và thế là hắn vui vẻ ra về.

Thật là nghịch lý. Vì sợ mất đi vẻ đẹp của vỏ nhôm, hắn đã dùng case để bảo vệ sự hoàn mĩ, nhưng đồng thời cũng che luôn thiết kế tinh xảo của Apple. Ha, vậy thì vỏ nhôm để làm gì? Vì sợ mất đi sự tiện dụng khi nút *Home* liệt, hắn bỏ luôn mà xài nút ảo, từ đó bỏ luôn sự tiện dụng mà Apple đã kỳ công thiết kế. Ha, vậy thì nút *Home* để làm gì?

Vì sợ không còn được tận hưởng trải nghiệm đỉnh cao, hắn đã tự động ngăn cản mình không tận hưởng trải nghiệm đỉnh cao ngay từ đầu. Mà vẫn vui vẻ vì nghĩ rằng mình vẫn còn cầm trải nghiệm đỉnh cao trong tay.

Ha, cầm trong tay. Thì ý nghĩa gì?

Thật là nghịch lý.

35

LỬA VÀ OXY

Vào 4 giờ 14 phút chiều ngày này sáu năm trước, tức là vào một buổi chiều thứ năm nào đấy, hắn đã viết mấy câu này:

> 10.000 giờ...
>
> Cố gắng cắn răng viết, viết, viết và viết dù biết chả có ai đọc. Nhưng vì nếu viết 10.000 giờ thì mình sẽ thành tài, cho nên cứ tiếp tục cắn răng mà viết.

Hắn đã không làm như mình nói. Sau cái ngày mà mấy câu trên ra đời trên Facebook, hắn viết thêm 7 bài nữa. Rồi buông bàn phím.

Suốt mấy tháng ròng hắn chả viết nổi bài nào. Vì chẳng ai đọc cả. Tính ra hắn kiên cường bằng mồm được đúng một tháng.

Rõ là đời chả như mơ. Chẳng thà người ta đọc xong và

ném đá. Đằng này chả có ai đọc. Hắn như khách lữ hành đi trên sa mạc. Chẳng ai biết. Thậm chí còn tệ hơn, vì ít ra khách lữ hành sa mạc còn có mặt trời làm khó làm dễ.

Ở bài cuối cùng, tức là bài thứ 7 sau mấy dòng ở trên, hắn lấy một cái hình và đố mọi người. Chẳng ai trả lời. Đắng.

Niềm đam mê chẳng có sự chú ý lụi dần như ngọn lửa thiếu oxy. Nó tắt ngấm.

Bẵng đi ít lâu, chắc cũng phải gần nửa năm, trong lúc ngồi ngáp ruồi ở giảng đường, thằng bạn hắn vừa chơi Bejeweled[1] vừa hỏi bâng quơ: "Mày không viết nữa hả? Sao vậy? Thấy hay mà." Rồi nó cắm đầu, bặm môi quẹt quẹt hòng phá được miếng đất kim cương.

Cái nhà kế bên lớp học đang nướng thịt. Có tiếng thằng con vọng lên:

– Ba ơi than tắt rồi!

– Thì mày lấy quạt quạt nó lên lại đi. Trời ơi ngu quá vậy hả con! Mày tưởng than nó tự cháy cho mày chắc?

Mấy hôm sau hắn bắt đầu viết lại. Rồi hắn viết mỗi tuần một bài. Rồi mỗi ngày một bài. Rồi mỗi ngày nhiều bài. Rồi gạch bỏ. Rồi viết lại. Rồi lại gạch bỏ. Tính đi tính

---

[1] Một trò chơi trên điện thoại, người chơi phải xếp các viên kim cương cùng loại thành hàng.

lại, hắn làm thế tới giờ đã được sáu năm.

Người ta nghĩ đam mê như ngọn lửa, có thể tự nó bùng lên mãi mãi. Nhiều người nói thế. Đúng hơn là mọi diễn giả đều nói thế. Đúng là mấy người thuộc hệ gió không thể hiểu được lửa là gì.

Chỉ có gió mới tự nhiên mà có. Lửa thì không.

Ngọn lửa muốn sống cần có oxy.

36

THỦ PHẠM TÍ HON

Chiếc xe lại lảo đảo khi chạy qua chỗ đường lõm. Quái lạ, đây là lần thứ ba trong tuần này chiếc bánh có dấu hiệu mềm. Hắn cảm thấy độ ì của chiếc xe cũng như mức độ tiêu hao xăng rất khác lạ. Bể bánh ai chẳng biết, nhưng vấn đề là nếu bánh bể, hắn phải đang hì hục dẫn bộ chứ không phải cứ chạy được thế này.

Trong suốt sự nghiệp cầm lái của mình, hắn đã kinh qua rất nhiều tình huống. Nếu các lỗi hư hỏng khác đều thường có triệu chứng khá rõ ràng thì chiếc bánh xe là một cái gì đó rất quái. Phàm là xe tay ga thì sẽ có cặp bánh không ruột. Đặc điểm của bánh xe loại này là khi bị xì hay bể có thể bơm lên chạy được một đoạn. Nếu thật sự đang bị khoét lỗ bởi một cây đinh hay mảnh sắt nào đó, sau tầm vài chục phút sau, nếu không được vá, thì cái ruột xe lại được ôm ấp chiếc niềng—thứ mà đáng lẽ ra

ruột xe chỉ được thấy nhau trong đôi mắt chứ không được chạm và ôm ấp nhau.

Cứ như thế này hoài thì không ổn. Tấp vào chỗ vá xe bên đường, trình bày về tình trạng chiếc xe, hắn hy vọng anh thợ mát tay giúp hắn thay trời hành đạo. Những bọt nước nổi lên trong chiếc thau đen ngòm báo hiệu xe hắn thật sự đang bị xì hơi. Mọi việc sẽ không có gì ngạc nhiên nếu anh thợ chẳng tìm thấy cây đinh hay mảnh kim loại nào ghim vào vỏ xe hắn. Sau một hồi quay quay chiếc vỏ trong nước rồi đưa lên xem kỹ, anh thợ vẫy tay ra hiệu hắn lại gần. Trước mắt hắn, ấn trong lớp cao su kia thấp thoáng một ánh sáng kim loại, nhỏ đến nỗi nếu không dùng hết sức bình sinh của đôi mắt 20/10 kia hắn cũng không thấy nổi. Anh thợ giải thích cho hắn dân trong nghề gọi đây là *ba zớ*, một dạng những hạt bụi kim loại bé li ti.

Nếu ai còn thắc mắc đám *ba zớ* nhỏ xíu này có thể làm được gì thì chính chúng đang làm xì hơi bánh xe hắn. Không chỉ một lỗ mà tới bốn lỗ. Điều quái dị ở đây là chúng không làm xì hơi ngay như đinh hay sắt. Chúng nhẹ nhàng từng chút một rút đi những dòng hơi bé li ti, bánh xe cứ được bơm rồi mềm, cứ thế cho đến khi được phát hiện và xử lý. Người ta thường đề phòng những thứ gây tác hại ngay như cây đinh, chứ ít ai nhận biết được sự có mặt của đám *ba zớ* nhỏ mà có võ này.

Ngồi trầm ngâm chờ đợi xe được vá, hắn chợt nghĩ đến bài học con ếch. Con ếch trong nồi nước nóng đã trở thành một bài học hết sức phổ thông, nhưng con ếch chỉ có sống hay chết. Thật ra hầu hết mọi việc không nhất thiết phải kết cục thảm như vậy. Cũng giống như đám *ba zớ* kia, một tổ chức có thể chứa đựng nhân tố đang làm suy yếu mình, một sản phẩm có thể tồn tại một yếu tố làm mất đi giá trị, bản thân mỗi con người luôn có những tính xấu và suy nghĩ sai lầm. Một khi cảm nhận được có gì đó sai sai, ta biết rõ rằng mình có việc phải làm, dù thủ phạm có lẩn trốn ở đâu đi nữa. Suy cho cùng, tất cả đều có thể được "vá," chỉ cần kịp lúc mà thôi.

Nhưng vấn đề không nằm ở chỗ giải quyết. Vấn đề là cảm nhận được có gì đó sai sai kia kìa.

37

CÁI KHÓA XE MÁY

Hắn có một chiếc xe máy.

Một đêm xuân nọ, ăn trộm đột nhập vào nhà, trong vòng vài chục phút, bẻ sạch các loại khóa, khiêng đi 3 chiếc, kể cả chiếc của hắn.

Dằn lòng mượn xe đạp di chuyển, 3 tháng sau, hắn mua xe mới.

Khi vừa mang chiếc xe máy về phòng, việc đầu tiên hắn làm chính là phóng đi mua một cái dây khóa 60 ngàn, khóa bánh xe lại.

Từ đó, cứ tối tối, hắn lại xách dây khóa xuống khóa xe cẩn thận, thậm chí còn giật giật thử mấy cái, đảm bảo rồi mới an tâm đi ngủ.

Buồn cười thay, một khi thằng trộm đã có đủ bản lĩnh

cho cái ổ khóa cổng lớn lên đường, bẻ luôn khóa 3 chiếc xe, thì việc có thêm cái dây khóa dưới bánh xe chả làm cho chiếc xe an toàn thêm được bao nhiêu.

Sự an tâm do việc khóa xe của hắn mỗi tối, được tạo ra bởi công dụng thực của cái khóa thì ít, mà do hắn tự tưởng tượng ra thì nhiều.

Nhưng chả sao cả, cái khóa làm mình an tâm và ngủ ngon hơn, thế là đủ. Lo thì lo đến bao giờ.

Cái hắn cần chính là một câu chuyện khiến bản thân đêm nằm không mộng mị, chứ không phải là một cái khóa siêu khủng.

Nếu không thì hắn đã ngủ luôn trên xe cho xong rồi.

*

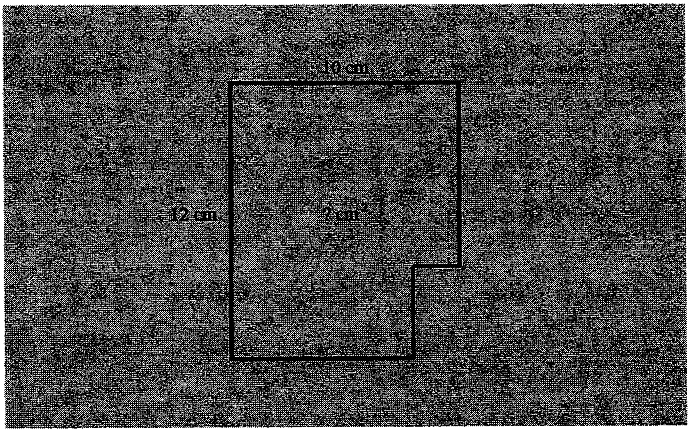
*   *

Cập nhật tình hình: Hắn vừa mất chiếc thứ hai. Lẽ ra nên khóa xe kĩ hơn.

38

CÂU ĐỐ PHI LOGIC

Lúc nhỏ, khi thi học kì, hắn gặp bài toán như hình:



Sau vụ này, người ra đề được một phen xám mặt, ngành giáo dục thì nhức đầu, còn các ông ngồi quán cà phê có thêm một chủ đề để bàn luận.

Rõ ràng là bài toán không thể giải được. Thiếu đi thông tin về các cạnh lõm vào, không thể nào tính được phần diện tích hình chữ nhật bị mất đi.

Nhưng khổ thay, hồi đó hắn đâu có biết. Và hắn cứ làm tiếp. Hắn lúi húi lấy thước ra đo từng cạnh. Rồi hắn tính tỉ lệ. Thế là hắn biết được phần lõm là hình chữ nhật có diện tích 2×4. Hắn không hề nghĩ rằng đề sai. Lúc đó hắn cứ nghĩ đây là câu hỏi khó. Mà đúng vậy thật. Nếu cho hết thông tin thì dễ quá!

Lần thi đó cả đám thí sinh đều được cộng điểm câu sai, dù không một ai tính ra kết quả như hắn. Lúc ấy hắn thấy thật bất công và rằng mình thật ngu ngốc vì làm thứ vô ích. .

Nhưng rồi sau này mọi chuyện đã được đền đáp xứng đáng. Khi dùng tư duy logic của người lớn ra đề cho trẻ con, các thầy đã vô tình khiến học trò mình nghĩ rằng mọi vấn đề đều logic: bọn bạn thi cùng hắn năm nào, khi đối mặt với những vấn đề thực tế thiếu thông tin, vẫn cứ bỏ qua không giải quyết và chờ cuộc đời cộng điểm cho câu sai.

Khốn thay cuộc đời không có câu sai. Chỉ là nó không phải thầy, và nó có quyền ra đề không hề logic.

39

HAI BÀI HỌC XƯƠNG MÁU VỀ NGÂN SÁCH MÀ HẮN VÀ THẰNG BẠN VẪN NUỐT KHÔNG VÔ

Thằng bạn hắn tức run người. Có lúc hắn tưởng như đợi hắn về là nó úp ngay mặt vào gấu bông và khóc. Chả là hôm nay nó vừa bị phạt một khoản không hề nhẹ vì tội để xe lấn chiếm lòng lề đường. Thực sự nó đâu có muốn. Nhưng tình thế ép buộc thì biết làm sao.

Hắn nhìn thằng bạn, chả biết nói gì. Thực sự là hắn đã đoán trước được có ngày này, và đã can, nhưng thằng bạn đâu có nghe. Bị phạt, hắn cũng đau chứ. Quán cũng có phần hùn của hắn mà. Nhưng giờ chả nhẽ bảo nó là "bố nói rồi, thấy chưa" hay sao!

À chuyện là thế này: Hồi mấy tháng trước hai thằng rủ nhau mở quán cà phê. Lúc đó, hắn muốn bỏ thêm chút

tiền nhưng có cái mặt bằng rộng rãi thoáng mát. Hắn tin rằng chỉ có mặt bằng thoáng thì người ta mới thích, mà thích thì mới có khách. Thằng bạn hắn gạt phắt ngay cái ý tưởng này. Theo nó, hai thằng có tí vốn, chơi cái mặt bằng to thế lỡ lỗ thì sao! Cuối cùng hắn nhượng bộ, hai thằng mở một cái quán bề ngang có 3 mét, phía trước gần như không có vỉa hè, nên mỗi lần có khách là phải kê đít xe ra ngoài đường và cử một thằng đứng trông.

Hắn tức lắm chứ. Tức nhất là khi biết sẽ có ngày bị phạt lỗ chổng vó mà vẫn cứ phải làm. Tức nhất là khi do quán nhỏ, khách chạy qua chạy lại, định vào nhưng ngại lại thôi. Hắn biết cả, nhưng thằng bạn hắn không nghe. Nó chỉ biết quyết dựa vào số tiền đang có trong tay. Thằng bạn đâu có biết rằng...

1. Khi lập dự án kinh doanh, phải lên kế hoạch về cái mình định xây dựng trước, rồi từ đó mới lên ngân sách, chứ không phải ngược lại.

Nhiều người hay nói kiểu: "Ê giờ mình có 100 triệu, tao thấy tiền này mở quán cà phê cũng được đó!" Không thể như thế. Lẽ ra phải là: "Ê tao có dự án mở quán cà phê như vầy, như vầy. Để đạt được mục tiêu này, cần 150 triệu. Nếu tao với mày chưa đủ tiền thì kêu thêm người khác làm chung!".

Thật nghịch lý: những người nghĩ mình không có nhiều tiền thường sẽ mở những dự án "suy dinh dưỡng."

Các dự án "suy dinh dưỡng" thường không đủ vốn, và cuối cùng sụp đổ, kéo toàn bộ tiền đầu tư về nơi xa lắm. Những người không có nhiều tiền lại hay mở dự án để tự đốt tiền mình như thế đấy.

2. Ngân sách phải dựa trên nhu cầu, chứ không phải dùng ngân sách để kìm hãm nhu cầu.

Khi có nhu cầu chính đáng phát sinh, thì việc tìm mọi cách cắt giảm chi phí cho nhu cầu này thường là sai lầm cốt tử. Một sản phẩm chỉ có thể vẫn còn là sản phẩm nếu nó được nuôi bằng các chi phí. Nếu cố gắng giảm chi phí đến mức tối đa, thì đến một lúc nào đó, sản phẩm sẽ chẳng còn là sản phẩm nữa. Ví dụ, một số hãng máy bay cố tình cắt giảm một số chi phí để cung cấp sản phẩm máy bay giá rẻ. Tuy nhiên, một số hãng đã cắt giảm quá liều, đến nỗi số lượng chuyến bay bị hoãn tăng quá cao (để gom khách, giảm chi phí) và khiến dịch vụ bay của họ không còn giống dịch vụ bay nữa. Gần đây, để tiết kiệm điện, Venezuela đã... buộc người dân chỉ được làm việc 2 ngày/tuần. Đó là cách tư duy cắt chi phí quá liều điển hình.

Đừng cười hắn và thằng bạn. Do không nhiều người hiểu được hai nguyên tắc cơ bản về ngân sách vốn kinh doanh ở trên, nên chỉ cần bước ra đường, bạn sẽ dễ dàng thấy những cái quán cà phê kỳ dị không ai muốn bước vào chỉ vì ông chủ muốn sở hữu một quán cà phê nhưng

lại có quá ít tiền. Hắn và thằng bạn đã học được một bài học đắt giá và vẫn chưa thể trả hết học phí.

Còn bạn thì sao? Liệu bạn có đang ôm một cục tiền và nghĩ xem nên buôn cái gì với cục tiền này hay không?

40

KHÉO ĂN NÓI SẼ CÓ ĐƯỢC THIÊN HẠ

Hắn đang khó chịu trong lòng lắm. Đi loanh quanh, rồi uống miếng nước cho lòng khỏi bứt rứt, hắn lại ngồi vào ghế và nhìn chằm chằm màn hình.

Chả là hắn được giao quản lý fanpage[1] cho một nhãn hiệu mì gói. Khách vừa hỏi hắn một câu đơn giản: "Mì này ăn *được* không anh?". Sẽ chẳng có vấn đề gì nếu mì ăn ngon. Nhưng khốn nỗi, hắn ăn thử rồi. Mì nhìn chung là dở ẹc. Nấu nước sôi đổ vào phát là nát toét ra. Như bột nhão ấy.

Vấn đề là giờ hắn ở tình thế tiến thoái lưỡng nan, đi về lận đận. Nếu nói là ngon, thì trái với lương tâm. Dù gì thì dân kinh doanh cũng không nên nói dối. Còn nếu nói là

---

[1] Một loại trang của Facebook, thường dùng để đại diện một cách chính thức cho doanh nghiệp, thương hiệu, người nổi tiếng...

dở, thì sai với đạo đức nghề nghiệp. Ai lại đi hại nhãn hàng mình được giao quản lý bao giờ!

Nghĩ ngợi hồi lâu, bỗng nhiên mọi thứ bừng nắng hạ. Hắn đã có cách.

Ở màn hình bên kia, anh khách thấy nhãn hàng trả lời: "À, mì dễ nuốt lắm em ạ! Em yên tâm nhé!".

*

*   *

Hắn lại đang toát mồ hôi hột. Đúng là họa vô đơn chí. Sau khi giải quyết xong vụ fanpage, hắn lại gặp ngay một vấn đề tiến thoái lưỡng nan khác. Chả là vợ hắn đang mặc bộ váy đứng trước gương.

Và như dự đoán, hắn nghe vợ hỏi: "Em có mập không anh?".

Thôi toi rồi, làm sao bây giờ! Ngày nào cũng hỏi câu này! Hắn đã sử dụng biết bao nhiêu chiêu đánh trống lảng rồi, không xài được nữa. Giờ mà nói dối là không mập thì trái với lương tâm, còn nói thật thì trái với bản năng sinh tồn.

Cũng may hắn đã được nghề tôi luyện với những tình thế tiến thoái lưỡng nan như thế này nhiều rồi. Dù gì cũng là dân marketing, dân sáng tạo mà, có gì là không thể vượt qua! Chưa bao giờ hắn thấy biết ơn bản thân mình vì đã chọn ngành này như bây giờ.

Rồi hắn nhìn thẳng vào mắt vợ, tự tin đáp: "À, em dễ nhìn lắm! Đừng nghĩ vớ vẩn nữa nhé, anh thương!".

41

"Ý TƯỞNG NÀY CÓ NGƯỜI LÀM RỒI"

Hắn chợt nghĩ ra một ý tưởng. Một giải pháp mới. Có lẽ là khả thi.

Hắn vui lắm, bèn xách ý tưởng này đi hỏi thằng bạn thân. Thằng này được cả đám phong là chuyên gia, vì cái gì nó cũng biết.

Sau một hồi ngồi nghe, thằng bạn thân hắn chép miệng bảo:

– Ý tưởng này có người làm rồi chú. Thành công nữa là đằng khác.

– Ý mày là sao?

– Thì nghĩa là có người làm thành công rồi, giờ mày mới bắt đầu làm thì sao cạnh tranh lại. Thôi quên vụ này đi chú ơi.

Hắn tiu nghỉu ra về. Thương thay cho một ý tưởng yểu mệnh, sớm nở tối tàn.

Mấy tháng sau, hắn lại nghĩ ra một ý tưởng. Lần này hắn kiểm tra kĩ rồi, chả có ai làm thành công cả. Hắn hí hửng xách đi hỏi thằng bạn.

Sau một hồi ngồi nghe, thằng bạn thân hắn bảo:

– Ý tưởng này có người làm rồi chú. Thất bại hết rồi.

– Ý mày là sao?

– Thì cả đám thiên tài kia còn thất bại, giờ mày lao vô làm khác gì đâm đầu vào chỗ chết. Thôi bỏ đi.

Hắn lại tiu nghỉu ra về. Lại một ý tưởng khác hy sinh oanh liệt.

Mấy tháng sau nữa, hắn lại nghĩ ra một ý tưởng. Hắn bay ngay đi hỏi thằng bạn.

Sau một hồi ngồi nghe, thằng bạn thân hắn bảo:

– Trước giờ không ai thành công mà làm vậy.

– Ý mày là sao?

– Thì nghĩa là trước giờ không ai thành công mà làm vậy hết. Giờ mày làm vậy sao thành công nổi.

Hắn bắt đầu bực mình:

– Vậy chứ mày bảo tao phải làm sao? Ý tưởng có người làm thành công cũng không làm được. Ý tưởng có

người làm thất bại cũng không làm được. Ý tưởng chưa có ai làm cũng không làm được. Vậy phải làm sao?

Thằng bạn hắn nhìn hắn rồi đủng đỉnh nói mấy chữ gọn lỏn:

– Sáng tạo, sáng tạo đi ba!

Hắn vừa buồn vừa bực xách đít đi về.

Mấy tháng sau, hắn lại nghĩ ra một ý tưởng. Lần này hắn không đi hỏi ai nữa. Hắn cứ làm thôi.

Thật tình thì tôi chả biết ý tưởng ấy có thành công không. Nhưng ít nhất, hắn đã ngộ ra một điều: có ý tưởng thì nên làm để kiểm định, chứ đừng kiểm định bằng cách xách đi hỏi các "chuyên gia." Đó là thành công lớn nhất của người khởi nghiệp rồi.

42

AI LÀ NGƯỜI RẢNH NHẤT?

– Còn tao thì nghĩ nó mới là đứa rảnh nhất! Nó chả đóng góp được gì cho dự án cả!

Thằng bạn hắn chỉ vào hắn. Cả hai đứa còn lại quay sang nhìn.

Thằng bạn nói tiếp:

– Tuy tao có rảnh thật đấy, nhưng tao là người đi giao lưu bán hàng. Không có tao thì ai mang về mấy hợp đồng lớn! Nghĩ kĩ đi, trông thế nhưng tao không hề rảnh. Và chắc chắn không hề vô dụng. Thử coi cả đám có ai chịu đi giao lưu hay không, hay chỉ ru rú trong nhà!

Thằng bạn kế bên trầm ngâm rồi nói:

– Ừ nó nói đúng đó, không sai đâu. Bản thân tao cũng phải lo đủ thứ chuyện, từ nguồn nhập hàng, làm việc với

nhà cung cấp, rồi vận chuyển đủ các chuyện. Nếu mà tao ngồi vô ghế đó, thì dự án sập chắc!

Thằng bạn cuối cùng tiếp lời:

– Tao thì có hơn gì. Tao không trụ ở đây thì ai làm ra sản phẩm cho tụi bây bán với cả vận chuyển chứ. Nghĩ kĩ đi, tính sao thì tính chứ tao không làm đâu!

Bất giác cả ba đứa quay sang nhìn hắn. Hắn bối rối, lắp bắp nói:

– Tao... tao cũng vậy... tao, ờ tao viết và ừ... À mà không, tao còn lướt Facebook nữa!...

Nhìn mặt ba đứa còn lại nhăn nhó như khỉ, kiểu "ý mày là sao," hắn chợt nhận ra đúng là mình rảnh thật. Hắn thở dài đánh sượt một cái rồi gật đầu.

– Ừ, tao là người rảnh nhất, ở không nhất. Đúng là trước giờ tao chả đóng góp được gì nhiều nên ngồi vào vị trí này cũng đáng. Thôi được rồi, anh em đã quyết thì chiều lòng mọi người vậy. Để mai tao điền hồ sơ nộp lên Sở Kế hoạch Đầu tư.

... Và hắn đã lên chức giám đốc công ty như vậy đó...

43

MỘT CÂU CHUYỆN THÀNH CÔNG

– Thưa anh, anh có thể cho các bạn ở đây được biết quá trình khởi nghiệp của mình được không ạ? Do đâu mà anh có thể xây dựng cả một đế chế sách như thế này khi tuổi đời còn rất trẻ?

Câu hỏi của người dẫn chương trình đưa tâm trí hắn trở về thời xa xưa, thuở hắn còn là một tay cử nhân thất nghiệp mới ra trường, cù bất cù bơ…

Thuở đó, do thất nghiệp không biết làm gì, hắn kêu gọi vài đứa bạn dịch sách tung lên mạng cho mọi người đọc chơi. Gì chứ rảnh mà, thời gian có thừa. Làm cho đỡ thấy mình vô dụng.

Vật vã một thời gian sách cũng xong. Một cô bạn bảo hắn là sách đọc cũng ổn, sao không in bán đi. Hắn nghe như đùa, ậm ừ cho qua chuyện: ừ thì phải xin giấy phép

đồ nữa, có người xin phép được thì in. Lòng hắn thầm nghĩ, mấy vụ phức tạp nhiêu khê này ai rảnh đâu mà làm.

Ai ngờ đâu ít lâu sau cô bạn này xin giấy phép về cho hắn thật. Thôi xong phim, có giấy rồi mà không in thì sao nhìn được mặt bạn bè. Thế là phải in.

Nhưng lúc đó hắn không có tiền. Biết lấy tiền đâu mà in. Định chuẩn bị kiếm cớ hoãn binh, thì thằng bạn hắn nghe được. Nó rút trong túi ngay ra xấp tiền, bảo, ừ thì nãy tao vừa rút tiền mặt bị dư số 0, thôi mày cầm coi như đầu tư, tao sợ cầm về nhà bị giật mất lắm. Thế là hết cớ, đành in thôi. Quyển sách đầu tiên ra đời như vậy đó.

Rồi tiếp theo đã in thì phải bán chứ chẳng lẽ gặm sách thay cơm. Thế là hắn phải mày mò tìm cách mà bán cho hết. Mà muốn bán hết thì phải in quyển thứ hai, chứ nhà sách gì có mỗi một quyển thì coi sao được. Thế là hắn phải xuất bản quyển hai. Rồi quyển ba, quyển tư, quyển năm... Suốt mấy năm qua, hắn cứ nhắm mắt đưa chân, tới đâu thì tới. Nói gì thì nói, lỡ bán rồi mà dừng lại thì sao ngửa mặt nhìn thiên hạ được. Cũng may là thành công, không thì toi. Nghĩ lại, hắn vẫn còn rùng mình...

– Thưa anh?

Tiếng gọi của cô bé dẫn chương trình kéo hắn trở về thực tại. Hắng giọng, hắn cầm lấy micro, cười nhẹ rồi từ tốn trả lời:

– Các bạn ạ, ngay từ đầu tôi đã nhìn rõ con đường xây dựng đế chế sách của mình. Năm 22 tuổi, tôi bắt đầu viết bản kế hoạch công ty và thuyết phục bạn bè cùng tham gia. Rất khó, vì không ai thấy cái mà tôi thấy. Nhiều người còn khuyên tôi từ bỏ. Nhưng tôi biết mình có thể làm, và phải làm. Hãy nhớ, khi thế giới bảo bạn tránh sang một bên, công việc của bạn là đứng yên và nói: "Không, anh tránh sang bên mới đúng!"...[1]

---

[1] Câu này hắn "mượn" của Captain America (một nhân vật truyện tranh của hãng truyện Marvel).

44

THỦ THUẬT TÂM LÝ NGHỊCH

Cả hội đồng quản trị đang quạu hắn dữ lắm.

Chả là hắn vừa tung ra một chiến dịch marketing. Có điều tính toán sao đó chẳng may bị hớ. Giờ dân chúng phản ứng dữ lắm. Cả cộng đồng mạng ném đá. Có đứa còn đòi tẩy chay cả sản phẩm lẫn công ty hắn. Cú này khó rồi.

Thực ra thì hắn cũng đâu có cố ý đưa công ty đến tình thế này đâu. Hắn cũng có ý tốt, muốn công ty đi lên. Dù gì thì công ty mà không đi lên, thì hắn làm gì có thưởng cuối năm. Với cả nếu có vấn đề gì, hơn ai hết, hắn biết mình là gã đầu tiên bị "đá đít."

Nhưng giờ lỡ rồi thì biết làm sao! Lời nói đã tung ra không hốt lại được, huống gì cả một chiến dịch marketing truyền thông rầm rộ! Thực ra lỗi là ở thằng lính của hắn,

khi đã bê nguyên xi câu nói nửa đùa nửa thật của hắn lên báo đài. Mà giờ trách nó thì được gì! Như đã nói, kẻ chết đầu tiên là hắn. Giờ thì hay rồi!

Tuy nhiên, là một tay vô cùng kinh nghiệm đối mặt với những tình thế khủng hoảng như thế này, hắn đâu dễ gục ngã. Tối hôm qua, vừa biết tin có biến, hắn đã hít một hơi sâu và tính kế. Giờ thì không có gì phải ngán. Hắn đã có cách.

Ngồi khoanh tay nghe các vị đồng đạo lo sốt vó, phồng mang trợn mắt ngồi trách mình, hắn vẻ mặt bình thản, chỉ cười mỉm một cách vô cùng bí hiểm. Sau khi cho bà con nói đã đời, hắn thoải mái đứng dậy và nói nhẹ nhàng: "Mọi người đừng lo, chuyện khủng hoảng này nằm trong kế hoạch của tôi, đã tính toán hết rồi. Tuy người ta sẽ nhớ những thứ tiêu cực, họ cũng sẽ nhớ luôn nửa phần tích cực còn lại trong chiến dịch này. Chúng tôi đánh cược uy tín của mình, dùng những thứ tiêu cực để gieo vào đầu công chúng ý tưởng tích cực. Cái này thuật ngữ gọi là tâm lý nghịch—reverse-psychology, một kĩ thuật tân tiến mà David Ogilvy, Claude Hopkins, Albert Lasker, Stan Lee, Kirby[1]... đều dùng cả. Mọi người đừng lo."

---

[1] Hắn chỉ nói để gây ấn tượng thôi. Thực ra hai người cuối là tác giả truyện tranh, còn ba người đầu tiên dù nổi tiếng trong giới quảng cáo nhưng lại chưa bao giờ nói đến những thứ mà hắn đang nói.

Tiếng xì xào bắt đầu nổi lên, nhưng mọi người có vẻ nguôi nguôi. À thì ra lão này tính toán cả rồi. Thật là hay! Không hổ danh là cáo già. Dùng tâm lý nghịch để đánh vào công chúng, trước giờ chưa ai làm. Mà tâm lý nghịch là gì nhỉ, chắc thuộc marketing 3.0, à không, marketing 4.0 chứ. Nghe đồn mới ra cuốn đó để phù hợp với cách mạng công nghiệp 4.0 mà. Đến Ogilvy còn dùng thì chắc chắn là marketing 4.0! Mà Stan Lee là ai hình như mình nghe đâu đó rồi thì phải?...[1]

Thế là cả công ty vui vẻ và tự tin đương đầu với công chúng bên ngoài. Công chúng đã bị họ dắt mũi! Mọi thứ đều trong kế hoạch!

Trong lúc đó, hắn len lén ra lệnh cho cấp dưới viết vài bài về thủ thuật tâm lý nghịch, phân tích về case study này đưa lên Facebook...

---

[1] Xin chú ý tất cả những thông tin này không chính xác, chỉ là suy nghĩ của những người không hiểu rõ về ngành mà thôi.

45

BUỔI HỌP LỚP CỦA HẮN VÀ CÂU CHUYỆN VỀ ĐƠN VỊ KINH DOANH TỰ VẬN HÀNH

Thằng bạn hắn nhếch mép cười, nhìn hắn bằng hai cái lỗ mũi. Còn hắn thì chả nói gì, mặc cho lũ bạn xung quanh xì xào.

Chả là lâu ngày anh em bạn bè mới về họp lớp đại học. Hỏi thăm sức khỏe một hồi rồi cũng quay về chuyện làm ăn, vì cơ bản cái lớp này là lớp quản trị, nên chuyện làm ăn là thứ tất yếu phải bàn. Nhiều đứa ra trường thì vô nhà nước làm, đứa thì đi dạy, đứa mở cửa hàng riêng, đứa thì về phụ ông bà già, đủ cả. Riêng hắn với thằng bạn ngày xưa là kỳ phùng địch thủ của nhau, oái oăm thay, lại cùng mở quán cà phê. Khác một cái, hắn thì mở chuỗi, giờ cũng được 10 quán, còn thằng bạn thì chỉ mở độc một

quán ngày này qua tháng khác.

Khi biết chuỗi 10 quán của hắn mỗi tháng lợi nhuận sau khi trừ hết mọi thứ cũng chả còn lại bao nhiêu, trong khi cái quán độc nhất của nó lại còn lời hơn cả 10 quán kia của hắn gộp lại, thằng bạn hắn mới nhếch mép cười và nhìn đời bằng lỗ mũi như đã kể ở trên. Nó tự hào rằng một mình cái quán của nó đã đánh bại cả chuỗi hoành tráng của thằng bạn kỳ phùng địch thủ khi xưa. Cảm giác tự hào của kẻ thắng trận xâm lấn, thằng bạn không thể che giấu vẻ hài lòng.

Hắn thì ngồi cười theo thôi, chả nói gì. Hắn biết rằng thằng bạn ngồi đối diện không biết rằng...

1. Lợi nhuận của một đơn vị kinh doanh không phải lúc nào cũng là thứ quan trọng nhất.

Nói thì nghe nghịch lý, nhưng đúng là vậy. Lợi nhuận chỉ là thứ đáng quan tâm hàng đầu nếu nó đang ở mức âm. Khi một đơn vị kinh doanh thua lỗ, thì điều cần kíp nhất là tăng lợi nhuận thu về để tránh sập tiệm. Lúc đó đúng là cần quan tâm đến lợi nhuận nhất. To cỡ nào mà lỗ cả tỷ đồng thì khó mà ngồi yên cho được, dĩ nhiên rồi.

Tuy nhiên, nếu một đơn vị kinh doanh (một cái quán trong chuỗi chẳng hạn) đã đạt mức hòa vốn hoặc lời ổn định, thì bản chất nó lại thay đổi. Đơn vị kinh doanh lỗ là một vật nặng kéo tất cả đi xuống, nhưng một khi nó đã tự

tồn tại được, thì ta không cần phải quan tâm đến nó nữa, và tiếp tục mở đơn vị tiếp theo. Để hiểu thêm, xem tiếp phần sau, hắn sẽ phân tích rõ hơn.

2. Tầm ảnh hưởng quan trọng hơn lợi nhuận.

Tầm ảnh hưởng là khả năng tác động (và mang lại lợi ích) cho nhiều người; còn lợi nhuận về bản chất là phần lợi ích chia cho chủ sở hữu mà thôi. Một công ty có thể có tầm ảnh hưởng cao nhưng lợi nhuận lại không cao. Ví dụ:

> – Một cái siêu thị có 100 nhân viên, mang lại thu nhập trung bình 5 triệu/tháng cho 100 nhân viên này, thêm thu nhập cho chủ đất (cho là 100 triệu), và chỉ lời 30 triệu/tháng. Tầm ảnh hưởng (tạm tính theo thu nhập cho mọi người) là 630 triệu/tháng.
>
> – Trong khi đó, một cửa hàng nhỏ 10 nhân viên (5 triệu/người/tháng), thuê đất 10 triệu/tháng, có thể lời 40 triệu. Tầm ảnh hưởng là 100 triệu/tháng.

Như vậy, xét về lợi nhuận, thì cửa hàng sẽ hơn siêu thị, nhưng tầm ảnh hưởng của siêu thị lớn hơn nhiều.[1]

Vậy tại sao tầm ảnh hưởng lại quan trọng hơn lợi nhuận? Đó là vì như định nghĩa, lợi nhuận chỉ mức lợi ích

[1] Một ví dụ điển hình cho mô hình tầm ảnh hưởng cao nhưng lợi nhuận không cao là Amazon: tuy lợi nhuận hàng năm không cao, nhưng tầm ảnh hưởng rất rộng, làm thay đổi nhiều ngành như ngành xuất bản, thương mại điện tử... Đa số lượng tiền thu về được Amazon tái đầu tư cho lợi ích của khách hàng. Hiện nay Amazon đang có vốn hóa rất cao (trên cả Facebook, Alibaba, ExxonMobil hay Berkshire Hathaway, số liệu Quý 2/2017). (Xem thêm phân tích tại https://www.forbes.com/sites/jonmarkman/2017/05/23/the-amazon-era-no-profits-no-problem/#5af7d309437a)

của chủ sở hữu, trong khi tầm ảnh hưởng chỉ mức lợi ích của toàn bộ những người có liên quan. Khi bạn mang lại lợi ích nhiều hơn cho mọi người (bất kể là ai), dĩ nhiên là bạn sẽ có nhiều sức mạnh hơn. Nếu cần, chủ sở hữu có thể điều chỉnh mức phân chia lợi ích (lương, thưởng...) và nhận nhiều lợi nhuận hơn về sau. Hơn nữa, một khi ta có tầm ảnh hưởng rộng, một tay có thể quyết cả 10 đơn vị kinh doanh, thì sức mạnh thương thuyết với các đối tác cũng sẽ kinh khủng hơn là chỉ 1 đơn vị duy nhất.

Để mở rộng tầm ảnh hưởng, ta buộc phải mở nhiều đơn vị kinh doanh không lỗ. Quy trình chung là, nếu đơn vị kinh doanh A1 đã không lỗ, ta tiếp tục mở A2. Chờ tới khi A2 ổn định (không lỗ), ta tiếp tục mở A3... Khi đó, chuỗi A1-A2 trước đó đã tự tồn tại được, và không mất nhiều thời gian và tiền bạc để duy trì nữa. Cứ như vậy, số lượng đơn vị kinh doanh tăng, tầm ảnh hưởng tăng (dù có thể mỗi đơn vị không cho nhiều lợi nhuận). Có thể nói, đơn vị kinh doanh không lỗ (tự vận hành) là thứ quan trọng nhất để mở rộng tầm ảnh hưởng.

3. Tầm ảnh hưởng (với cốt lõi là các đơn vị kinh doanh tự vận hành) là công cụ khuếch đại tuyệt vời.

Thử tưởng tượng bạn có 10 cửa hàng tự vận hành (không lời nhiều, nhưng sống được), thì mỗi khi có một ý tưởng nào đó, bạn có thể thực thi ngay với quy mô lớn. Ví dụ, hắn muốn bán sách, thì hắn có ngay 10 địa điểm để

độc giả tới mua ngay. Nếu hắn chỉ có 1 cửa hàng tự vận hành, thì ý tưởng này chỉ có thể thực thi ở 1 địa điểm mà thôi. Tương tự, nếu có đơn vị nào khác muốn hợp tác đặt màn hình quảng cáo, thì với 10 cửa hàng tự vận hành, hắn sẽ có nhiều ưu thế đàm phán và có thể mang lại nhiều giá trị hơn cho đối tác so với thằng bạn hắn.

Nói cách khác, mỗi một đơn vị kinh doanh tự vận hành là một dấu cộng trong số nhân ý tưởng. Nếu có 1000 đơn vị tự vận hành, thì mỗi ý tưởng nghĩ ra sẽ được thực thi mạnh gấp 1000 lần những người chỉ kinh doanh riêng lẻ. Kinh Đô nghĩ tới chuyện bán bánh bao cũng dựa trên ý tưởng này: với số lượng lớn điểm bán lẻ sẵn có, bánh bao của họ sẽ ngay lập tức được tiêu thụ trên khắp cả nước, thay vì chỉ xuất hiện ở duy nhất một cửa hàng như những lò truyền thống khác.[1]

4. Tốc độ mở và tốc độ đơn vị kinh doanh tự vận hành càng cao, doanh nghiệp càng có khả năng chiếm lĩnh các nguồn lực khan hiếm trong ngành.

Đơn vị kinh doanh là một trong những vũ khí chiếm các cứ điểm quan trọng trong ngành, nói cách khác, mỗi đơn vị sinh ra đúng chỗ giúp ta nắm giữ nguồn lực khan

[1] Ông Trần Lệ Nguyên, tổng giám đốc của Kinh Đô nói: "Với 60.000 thùng bán kem, nếu mỗi điểm chỉ bán 10 cái bánh bao trong ngày thì mỗi ngày tôi bán 600.000 cái. Thị trường này rất tiềm năng. Bởi bánh bao không có yếu tố thời vụ. Hiện mỗi ngày chúng tôi làm khoảng 120.000 cái và không đủ bán." (http://news.zing.vn/bo-banh-ngot-kido-ban-banh-bao-post674638.html)

hiếm. Ví dụ, trong ngành của hắn, địa điểm đẹp là một nguồn lực khan hiếm, bởi mặt bằng đẹp thì có hạn. 10 cửa hàng của hắn đã chiếm 4 căn góc ngã tư với lề đường thoáng, chuẩn nhất trong vùng, nên nếu giờ đây thằng bạn có mở quán thứ hai, muốn tìm được mặt bằng vừa ý chắc cũng khó.

Trong ngành khác, có thể nguồn lực khan hiếm là nhân lực chất lượng cao. Ví dụ, ở các thành phố lớn hiện nay có ngành dạy cờ vua. Ở ngành này, số lượng người có thể dạy chơi cờ vua giỏi là hạn chế (chỉ tập trung nhóm đội tuyển, cựu đội tuyển và huấn luyện viên chuyên nghiệp). Do vậy, trung tâm nào trải rộng khắp địa bàn trước và ký hợp đồng với những thầy dạy giỏi này sớm sẽ ngay lập tức chặn đứng đường của các đối thủ tiềm năng trong tương lai, hoặc chí ít cũng làm con đường của đối thủ chông gai trông thấy (vì không còn thầy giỏi để thuê).

Một số nguồn lực khan hiếm khác: vốn (vốn đã rót cho dự án này nhiều khi sẽ không còn để rót cho dự án khác), khách hàng (khách đã ký hợp đồng mua hàng ở bên này sẽ không thể ký ở bên khác, hoặc muốn đổi cũng khó khăn hơn, nhà mạng di động hiểu rõ điều này hơn ai hết), ngoài ra còn không gian kệ trưng bày, bản quyền, nguyên vật liệu... tùy vào từng ngành cụ thể. Chỉ cần nắm được những nguồn lực này trước đối thủ, thì coi như chiến trận đã an bài.

Bởi mới nói, không phải lúc nào lợi nhuận cũng là thứ quan trọng nhất. Thằng bạn hắn không biết điều đó. Nó cũng không biết rằng hắn mặt thì cười, nhưng trong lòng đang thấy có chút tội nghiệp. Chả là 3 tháng sau, chuỗi của hắn sẽ mở thêm quán thứ 11 đối diện quán thằng bạn. Và 10 quán trước đó sẽ tập trung quảng bá cho số 11 cạnh tranh trực tiếp với quán thằng bạn, bảo đảm cho nó lên đường luôn.

Thằng bạn hắn đâu có biết, nên nó vẫn ngửa mặt lên và nhếch mép.

Thôi kệ nó vậy, cũng chẳng còn cười được bao lâu nữa. Tội thiệt.

*

*   *

Vài lời nói thêm:

1. Các đơn vị kinh doanh tự vận hành *không nhất thiết phải giống nhau, chỉ cần có khả năng phối hợp với nhau là được*. Ví dụ, Thế Giới Di Động có các đơn vị kinh doanh là cửa hàng Thế Giới Di Động (bán điện thoại), cửa hàng Điện Máy Xanh (bán đồ điện máy) và cửa hàng Bách Hóa Xanh (bán thực phẩm). Các đơn vị này không giống nhau, nhưng lại có thể phối hợp được với nhau (bằng cách hỗ trợ quảng bá, hoặc sử dụng chung hệ thống thông tin khách hàng, thậm chí đơn giản hơn nữa là sử dụng cùng

một nhà thầu xây dựng cửa hàng giúp tiết kiệm chi phí...).

2. Một số độc giả có ý kiến cho rằng hệ thống 10 quán của hắn sẽ dễ gặp rủi ro hơn 1 quán của thằng bạn. Dĩ nhiên, do tầm ảnh hưởng của hắn lớn hơn, nên vấn đề đối mặt cũng lớn hơn. Tuy nhiên, để đánh giá đúng mức độ ảnh hưởng thì phải *tính theo tỉ lệ ảnh hưởng chứ không phải con số tuyệt đối* (kiểu như, giảm x% doanh thu hoặc lợi nhuận, chứ không phải là giảm x đồng).

Ví dụ, nếu Thế Giới Di Động bị mất 1% doanh thu (khoảng 440 tỉ đồng/năm), họ sẽ chẳng bị ảnh hưởng nhiều. Thế nhưng, một cửa hàng di động nhỏ xíu ngoài đầu ngõ, nếu mất 1 tỉ đồng doanh thu mỗi năm thôi thì đã đủ sập tiệm (vì con số này có thể bằng tận 50% doanh thu của họ).

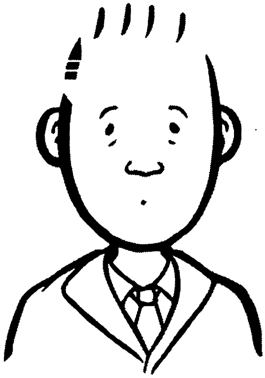
3. Thậm chí trong nhiều trường hợp, hắn lại *chịu ít rủi ro hơn* thằng bạn (!). Nghe có vẻ nghịch lí, nhưng ta hãy xét ví dụ:

Giả sử ở khu vực trung tâm thành phố, tất cả quán đều gặp rắc rối về chỗ đậu xe do chính sách dọn dẹp vỉa hè, và tất cả các quán ở trung tâm đều bị giảm doanh thu 50%. Tuy nhiên, trong số 10 quán của mình, hắn có 5 quán ở khu vực ngoại ô và không chịu ảnh hưởng từ rắc rối này. Vậy thằng bạn bị giảm 50% doanh thu, còn hắn chỉ bị giảm 25% doanh thu mà thôi.

Dĩ nhiên, vẫn có nhiều sự kiện ảnh hưởng chung đến cả hắn và thằng bạn với mức độ như nhau. Ví dụ, nếu trời mưa to và không ai đi quán, và trận mưa đó ảnh hưởng đến toàn bộ các quán cà phê làm giảm doanh thu 10%, thì cả hắn lẫn thằng bạn đều gặp rắc rối ở mức độ 10% công chuyện làm ăn. Tuy vậy, nhìn chung là bên có nhiều đơn vị kinh doanh tự vận hành sẽ có rủi ro phân tán hơn.

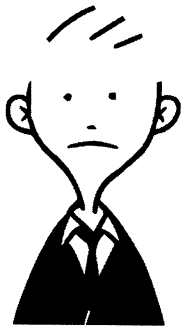
4. Câu chuyện hiện vẫn được kể dưới góc nhìn của hắn. Các toan tính của thằng bạn vẫn chưa hé lộ, liệu rằng nó có phương án phản đòn nào trước các kế hoạch của hắn hay không, tất cả còn chưa rõ ràng.

Mọi thứ sẽ được đưa ra ánh sáng ở những quyển sách tiếp theo, các bạn đón đọc nhé!



Quốc Khánh

Tác giả



Hạo Nhiên

Tác giả



Như Như

Minh họa

Sách đến đây là hết rồi! Nhóm tác giả xin chân thành cảm ơn bạn! Hẹn gặp lại bạn ở các tác phẩm sau nhé!

HẮN VÀ THẰNG BẠN

Tác giả
Nguyễn Hạo Nhiên – Phạm Quốc Khánh

CHỊU TRÁCH NHIỆM XUẤT BẢN
Giám đốc – Tổng Biên tập
Nguyễn Xuân Trường

Biên tập
Mai Thị Ánh Duyên

Trình bày bìa
Nguyễn Như Như - Nguyễn Hạo Nhiên

Mã số ISBN
978-604-64-8391-5

NHÀ XUẤT BẢN THANH NIÊN
64 Bà Triệu, Hà Nội. Điện thoại: (024) 39434044 – 62631719
Website: www.nxbthanhnien.vn – Email: info@ nxbthanhnien.vn
Chi nhánh NHÀ XUẤT BẢN THANH NIÊN
27B Nguyễn Đình Chiểu, Đa Kao, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh.
Điện thoại: (028) 62907317. Website: nxbthanhnien.com.vn

Đơn vị liên kết xuất bản
Công ty TNHH Ecoblader
Địa chỉ: 168G Lưu Hữu Phước, Phường 15, Quận 8, TP. HCM
SĐT: 0983020991 - Email: contact@ecoblader.com

In 2000 cuốn, khổ 14.5 x 20.5 cm tại Công ty Cổ Phần In Khuyến Học Phía Nam. Địa chỉ: 128/7/7 Trần Quốc Thảo, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh; nhà máy in: Lô B5-8 đường D4, KCN Tân Phú Trung, Củ Chi, TP. Hồ Chí Minh. Số xác nhận ĐKXB: 2319-2017/CXBIPH/24-107/TN. Quyết định số: 526/QĐ-TN cấp ngày 26/7/2017. In xong và nộp lưu chiểu Quý 3/2017.